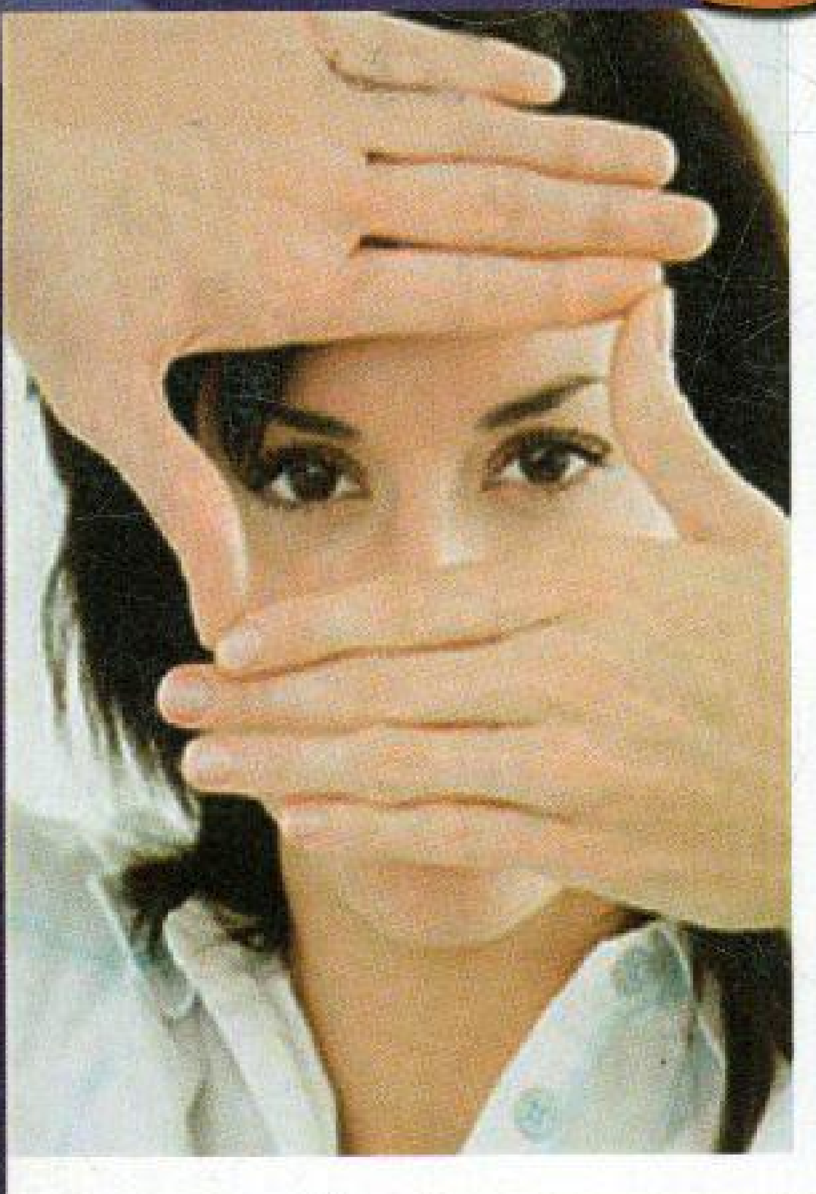
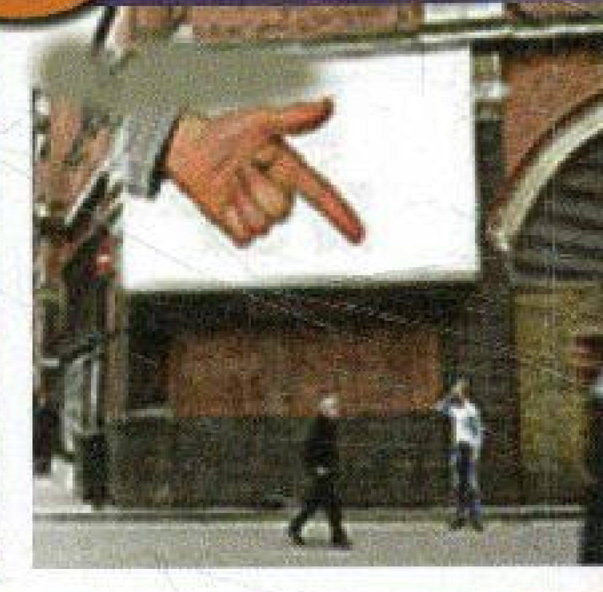
دكتور حسنين شفيق

# Body Language










# لغة الجسد في الإعلام

طور مستقبلك الإعلامي بمعرفة

# لغة الجسد

# في المجال الإعلامي

إعداد

**دكتور حسنين شفيق**

دار فكر وفن

للطباعة والنشر والتوزيع

٢٠١٢

لغة الجسد في المجال الإعلامي

BODY LANGUAGE IN MEDIA

تطلب مؤلفات الدكتور حسنين شفيق من :

دار فكر وفن

للطباعة والنشر والتوزيع

موبايل ٠١٠٠٨٦٦٢٨٧٢

DR.PROF2012@YAHOO.COM

رقم الإيداع : ٣٦٩٦٦ / ٢٠١١

الترقيم الدولي : ٤- ٦٦٦- ٢٨٧- ٩٧٧

الطبعة الأولى : ٢٠١٢

تصميم الغلاف

د. حسنين



**الناشر**

**دار فكر وفن**

**للطباعة والنشر والتوزيع**

# بسم الله الرحمن الرحيم

قال الله تعالى "وأنه هو **اضحك وأبكى**" (النجم : ٣٩)

قال الله تعالى (فصكت **وجهها** وقالت عجوز عقيم) (الذاريات ٢٩ )

قال الله تعالى (قَالَ الَّذِي عِنْدَهُ عِلْمٌ مِنَ الْكِتَابِ أَنَا آتِيكَ بِهِ قَبْلَ أَن يَرْتَدَّ إِلَيْكَ **طَرْفُكَ** فَلَمَّا رَآهُ مُسْتَقِرًّا عِندَهُ قَالَ هَذَا مِن فَضْلِ رَبِّي لِيَبْلُوَنِي أَأَشْكُرُ أَمْ أَكْفُرُ وَمَن شَكَرَ فَإِنَّمَا يَشْكُرُ لِنَفْسِهِ وَمَن كَفَرَ فَإِنَّ رَبِّي غَنِيٌّ كَرِيمٌ ) النمل ٤٠

قال الله عزوجل عن سليمان (حَتَّى إِذَا أَتَوْا عَلَى وَادِ النَّمْلِ قَالَتْ نَمْلَةٌ يَا أَيُّهَا النَّمْلُ ادْخُلُوا مَسَاكِنَكُمْ لَا يَحْطِمَنَّكُمْ سُلَيْمَانُ وَجُنُودُهُ وَهُمْ لَا يَشْعُرُونَ **فَتَبَسَّمَ ضَاحِكًا** مِنْ قَوْلِهَا وَقَالَ رَبِّ أَوْزِعْنِي أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ عَلَيَّ وَعَلَى وَالِدَيَّ وَأَنْ أَعْمَلَ صَالِحًا تَرْضَاهُ وَأَدْخِلْنِي بِرَحْمَتِكَ فِي عِبَادِكَ الصَّالِحِينَ ) النمل ٥

قوله تعالى " وَمَا أُوتِيتُمْ مِنَ الْعِلْمِ إِلَّا قَلِيلًا " الإسراء ٨٥.

صدق الله العظيم

# إهداء

حبيبتي

و زوجتي

رجعوني **عنيك** لأيامي اللي راحوا

**علموني** أندم على الماضي وجراحه
اللي شفته قبل ما تشوفك **عنيه**

عمر ضايع يحسبوه إزاي عليّ
انت عمري اللي ابتدي بنورك صباحه

قد ايه من عمري قبلك راح وعدّى
هات **عنيك** تسرح في دنيتهم **عنيه**

هات **ايديك** ترتاح للمستهم **ايديه**
اللي شفته قبل ما تشوفك **عنيه**

عمر ضايع يحسبوه إزاي عليّ
ابتديت دلوقت بس أحب عمري
ابتديت دلوقت اخاف لا العمر يجري

كل فرحه اشتاقها من قبلك خيالي
التقاها في نور **عنيك** قلبي وفكري

حبيبك

وزوجك

## مقدمة

'تعد لغة الجسد وسيلة اتصال مهمة بالآخرين ، نستخدمها جميعاً بشكل يومي. لذلك فإن تعلم كيفية فهم لغة الجسد واستخدامها بطريقة فعالة ، قد يحسن مِنْ علاقتك بالآخرين ، بدرجة كبيرة وفي محيط أسرتك ، او جيرانك أو ما شابه ذلك ، كما قد يساعدك على تخطي و التعامل مع المواقف المختلفة ، التي تتعرض لها في عملك .

قراءتك للغة الجسد ، سوف يساعدك هذا ، على تعلم فن وأسرار لغة الجسد بسهولة ، وإتقانها بكل مهارة ..

لغة الجسد ، هي وسيلة التواصل بين الناس بدون الكلمات المحكية، التي نستعملها في كل جوانب التعامل مع الآخرين، هل تصدق ، بأنه في الأوضاع الحياتية الحقيقية أن ٦٠% إلى ٨٠% من الرسائل التي نحولها للآخرين ، تنتقل من خلال لغة الجسد، وأما الكلمات الفعلية في التواصل ، فهي تمثل بنسبة ٧%-١٠% فقط) ..

لغة الجسد ، في علم النفس ، هي تلك الحركات التي يقوم بها بعض الأفراد مستخدمين أياديهم ، أو تعبيرات الوجه أو أقدامهم ، أو نبرات صوتهم ، أو هز الكتف أو الرأس ، ليفهم المخاطب بشكل أفضل ، المعلومة التي يريد أن تصل إليه ، وغالبا تستعمل من قبل شخص غير قادر عن التعبير عن نفسه بالكلمة، فيعمل على إيضاح كلماته بحركات من يديه او جسمه بشكل أو بآخر ، او أن الشخص المستقبل للكلمات من المرسل ، لا يستطيع استيعاب كلام المرسل إليه فيحاول المرسل إيضاح كلماته للمستقبل ، ببعض الحركات التوضيحية ..

يستخدم المعلمون في المدارس والأساتذة في الجامعات ، هذه الوسيلة في الفصول الدراسية لتساعدهم في نقل معلوماتهم للطلبة ، وكذلك يستخدمها الطبيب للمريض أو بالعكس في حالات مرضية خاصة. ويستخدمها المهندسون حينما يريدون إعطاء التعليمات للعمال ، خاصة إذا كانوا في مواقع بعيدة عن

المهندس في الموقع . ويستخدمها الرئيس لمرؤوسيه أو صاحب العمل لعماله، وقد يفهمها أكثر، ضعاف السمع أو ذوى الاحتياجات الخاصة ؛ ويستخدمها الإعلاميون في عملهم ، ويمكن نقل المعلومة بواسطة جزء معين من الجسم كالعين أو الحواجب أو الأنف أو الأذن أو الجبين أو الأكتاف أو الأصابع أو الوجنتان .

ومن الجدير بالذكر أن نذكر أنه قبل هذا وذاك ، كان القرآن معلما للرسول " صلى الله عليه وسلم " كمثالا للقائد الحكيم من حيث مهارات التواصل ولغة الجسد ، فقد كان " صلى الله عليه وسلم " حين يستمع إلى أي شخص يميل بكامل جسده ناحيته ، مما يدل على اهتمامه بكلام الشخص الآخر.

كما كان الرسول الكريم يستخدم كف اليد كاملا مفرودا حينما يتحدث ، بينما كان يحذر من استخدام الإصبع خاصة إصبع السبابة ، والذي يستخدم في التهديد والوعيد فقط لعدو أو لبلد معاديه ..

### لماذا لغة الجسد في المجال الإعلامي ؟

أولا : لأهمية لغة الجسد بصفة عام فتختلف ردود الأفعال والسلوكيات اللفظية وغير اللفظية بتنوع البشر وتعددهم، ويعد التواصل غير اللفظي أحد أهم أنواع الاتصال التي تحدد غالبا شخصية الفرد وميوله، فعبر الإيماءات والحركات التي تصدر عفويا عن شخص ما، يستطيع آخرون قراءة أفكاره بصورة أبلغ من التحدث بعبارات طويلة ..

ثانيا : ولغة الجسد في الاعلام المرئي ، لا تقل أهمية عن اللغة الصوتية ، بل انها تتفوق عليها أحيانا ، لا سيما وأن تعابير الوجه وحركة اليدين والرأس والجزء الأعلى من الجسم بشكل عام ، تمثل مفتاحا حقيقيا لقراءة ما يدور في داخل الإعلامي أو الضيف بخاصة المسؤولين ، الذين يحاولون ضبط ايقاع الحركة ، لإخفاء توترهم الداخلي والتمويه على المشاهد ، باظهار التماسك ورباطة الجاش..

ومعلوم أن عملية تحريك اليدين والرأس أكثر مما ينبغي أمام عدسة

الكاميرا ، تشي باضطراب داخلي ، أو بضعف الموقف الذي يدافع عنه الضيف أو يسعى لتسويقه ، من هنا تعطي وسائل الاعلام الأ جنبية اهتماماً كبيراً بلغة الجسد ، فيما يقوم خبراء بتوجيه وارشاد المسؤولين حول كيفية الظهور أمام الكاميرا ، والاقتصاد في الحركة ، لكي لا يمس ذلك بالمصداقية.

ثالثا : على الإعلامي في كل مجال العمل الإعلامي أن يكمل فك شفرات الاتصال الأربع : الانصات ، والاستماع إلى الأخرين ، والحديث ، شفرة لغة الجسد ، وشفرة تعبيرات الوجه " وسوف يتم تناول هذه الشفرات بشئ من التفصيل في فصول الكتاب " . فلا يكفي أن يجيد الإعلامي لإثنتين مثلا من تلك الشفرات ويجهل الأخرتين ، كما أن بمعرفة الإعلامي بهذه الشفرات يصبح بالإمكان اكتشاف إلى أي من الأنماط تكون عليها الشخصية المتحاورة ، أو الضيوف أو حتى الجمهور ..

رابعا : معرفة الإعلامي بهذه اللغة يمكنه من كيفية التواصل بفاعلية ، وكيف يقدمون أنفسهم للمشاهد وللضيوف ، ويحسنون من طريقة كلامهم ، ويتغلبون على الأخطاء البسيطة – ولا أقول الكبيرة – التي تكتنف حديثهم ، وتتعلق بمدى معرفتهم بلغة الجسد من عدمه ، كما أنها تزيد من ثقتهم بأنفسهم ، فهناك – كما سنقرأ من فصول الكتاب ، علاقة وثيقة بين لغة الجسد والصوت وتعبيرات الوجه ..

خامسا : إن الاهتمام بلغة الجسد عنصر أساسي لكل إعلامي يواجه الجمهور سواء كانت المواجهة مباشرة معه ، أو غير مباشرة عبر كاميرات التليفزيون ، مثل مواجهة المذيع أو مقدم البرامج أو المتحدث الرسمي وتمتد هذه الأهمية من اللقاء المباشر " وجها لوجه " في الندوات والمؤتمرات إلى القاء غير المباشر عبر شاشات التلفزيون .ومن المهم الإشارة إلى أن لغة الجسد للإعلامي احتياج أساسي ، سواء كان أثناء مجريات عمله قبل التسجيل أو البث أو بعده ؛ لأن الإعلامي مطالب باستخدام لغة جسد صحيحة وسليمة ، بدءا من خروجه من منزله ، ومرورا بلقائه بزملاء العمل أو بالجمهور أو بضيوفه ؛ لأن الإعلامي غالبا هو شخصية معروفة مطالبة بالاتزان والوقار، سواء أثناء مجريات العمل أو قبله أو بعده ..

سادساً : وعلى الرغم من أهمية لغة الجسد ، إلا أن المظهر الخارجي الذي يؤطر هذه الانفعالات والإيماءات يمكن له أن يعزز أو يضعف من تأثير التواصل غير اللفظي، ما يعني، ، «أهمية تفادي ارتداء الملابس غير اللائقة، أو وضع ماكياج أو عطر مبالغ به، ما يعطي الإشارة الخاطئة، ويشعر الآخرين بعدم جدية الإعلامي، أو أخذها على محمل الجد والاحترام الذي تستحقه ».

سابعا : لغة الجسد يحتاجها ويجب أن يتعلمها المندوب الصحفي ، والمحرر الصحفي ، والقائم على الإخراج الصحفي ، والمصور الصحفي ، ومصوري صحافة الفيديو ، ومصور التليفزيون ، والمذيع ومقدم البرامج ، والمخرج التليفزيوني ، ورسام الكاريكاتير ، ومصمم الإعلانات ، والمتحدث الإعلامي ، ورجل العلاقات العامة ، والمحاور ، ومجري المقابلات ، والمفاوض ، كما يحتاجها الإعلامي الذي يعمل في مجال الاتكيكيت والبروتوكول .. كما سنرى في التطبيقات الخاصة بهذه المجالات جميعها ..

ولغة الجسد والمعرفة بها ؛ ليست مقصورة على المعالجين أو الروحانيين – كما يظن الكثيرون – أوعلى المثقفين أو الذين لديهم حدس بالبداهة ، فكل شخص يستطيع تعلمها ، وتعلم كيفية تقييم أي موقف جيدا ، حتى يعمل على تحسين وتطوير نفسه حياتيا ومهنيا ..

وللأسف الشديد ، بالرغم من أهمية لغة الجسد في كل المجالات الحياتية بصفة عامة ، وفي المجال الإعلامي بصفة خاصة ، إلا أن الاهتمام بلغة الجسد تعليما وتفهما وتدريبا يعاني من إشكاليات عديدة منها على سبيل المثال عدم إدراك أهميته ، كما تفتقد المكتبة العربية الكتب والمطبوعات وخاصة في مجال الإعلام ..

وعلى الصعيد الآخر بدأ استخدام مهارات البشرية ولغة الجسد في العالم الغربي وتحديدا في الولايات المتحدة الأمريكية منذ عام ١٩٦٠.

وقد استعانت مؤخرا مجلة أهل كايرو بمدربة المهارات البشرية وخبيرة لغة الجسد " رغداء السعيد " لكي تقدم للقراء قراءة وتحليل موضوعي لمهارات التواصل ولغة الجسد لمن يرشحون أنفسهم قادة للأمة المصرية .. لماذا لم يقم أحد من العاملين بالمجال الإعلامي بعمل قراءة وتحليل مماثل في موضوعات إعلامية كثيرة للغاية ..

ويأتي هذا الكتاب الأول في موضوعه " **لغة الجسد في المجال الإعلامي** " محاولة متواضعة - من المؤلف - تضع الذين يعملون في المجال الإعلامي على طريق معرفة كيف يقرأوا الآخرين ، من خلال فك شفرات التواصل الأربع متكاملة ، ووضعها في إطار واحد ، يسهل على الإعلامي التعرف على الصفات التي يمتلكها الضيف والمشاهد وقبل هؤلاء صفات نفسه ..

داعين الله أن تكون مساهمة علمية نافعة ، لا نبغي منها إلا الفائدة للجميع ، وابتغاء مرضاه الله من وراء هذا العمل ...

والله من وراء القصد ..

دكتور

حسنيه شفيق

٢٠١٢

# الفصل الأول 1

# التواصل .. ولغة الجسد

**طور من قدراتك في التواصل من خلال لغة الجسد**

يتواصل الناس بشكل واع وغير واع على حد سواء ، ولكن الوعي عادة ما ينقل معلومات ذات قيمة إذا انتبهنا له ، ورغم كل شئ : **الأفعال أعلى صوتا من الكلمات .**

# ١ التواصل.. ولغة الجسد

هل تعرف الأساسيات الثلاثة الأولى لعملية التواصل ؟

١- إن كل ما نقوم به هو في جوهره تواصل ..
٢- عادة ما تحدد الطريقة التي نبدأ بها رسالتنا نتائج عمليات التواصل التي نخوضها ..
٣- دائما ما تؤثر الطريقة التي نلقي بها الرسالة على طريقة تلقي الرسالة ..

حتى عصرنا الحالي والشعوب في محاولات جادة للبحث عن أنجح السبل وأفضل الطرق للوصول إليهما مع أن التطور الإنساني قد بلغ درجة عليا في سلم المدنية الحديثة والنهضة الشاملة إلا أننا لا نستطيع القول أننا وصلنا الكمال المطلق

للتفوق والتميز البشري ، يرجع ذلك إلى ضعف عملية التواصل والتفاعل بين أفراد المجتمع الواحد الذي انعكست آثاره على المجتمعات المحيطة به لأن أي مجتمع مهما بلغ من التطور التكنولوجي والمعرفي في المجالات الحياتية المختلفة إلا أنه يبقى متأخرا حتى يقوي ويشد حبال التواصل بين أفراده ولعلي لأجد غير اللغة أنجح طريقة لذلك ، فاللغة ملكة فطرية أودعها الباري عزوجل في خلقه على اختلاف أجناسهم وأوجد عندهم استعدادا فطريا وقابلية لتعلمها وإتقانها وتوظيفها للتواصل مع غيرهم. لمستخدميها القدرة على فك وحل عقد ورموز شخصيات الآخرين وسبر أغوارهم وجعلهم يكشفون شيئا من خفايا نفوسهم ،وغرائب طبائعهم وطريقة تفكيرهم وآرائهم ومواقفهم فمنذ أن وجد الإنسان على وجه المعمورة وهو يسعى دون انقطاع ليرقى بنفسه وبلغته وبقدراته للتواصل مع أقرانه وبيئته. فنتج عن هذا السعي المتواصل تطوير مهاراته وقدراته الاتصالية وبالتالي ظهور أشكال متنوعة وطرق مختلفة للإتصال على سبيل المثال لا الحصر ما يكون لفظيا كاللغة وما يكون

حسيا كالإشارة في حين أننا نجد خبراء التواصل الإنساني قد كشفوا الغطاء عن جوهرة لا تُثمَّن وهي أجسادنا التي احتل كل عضو فيها مكانه المناسب وقامت كل حاسة فيها بوظيفتها المَنُوطَةِ بها على أكمل وجه تملك القدرة على التواصل بشكل يفوق قدرة اللغة على ذلك دون أن نشعر أو نحس بشئ سميت هذه العملية بلغة الجسد لأنها تمكن القائم بالاتصال من إيصال رسالته للمتلقي و القيام بعملية التغذية العكسية (رجع الصدى ) دون النطق بحرف واحد تعتمد في آليتها بشكل كلي على حركات أطراف الجسد و تعابير الوجه وإيماءاته.ففي الثلاثينيات القرن الماضي قدم الممثل شارلي شابلن مجموعة من الأفلام التي لعب فيها شخصية الصعلوك فأحبه الجمهور بالرغم من أنه كان فنانا صامتا استبدل الكلمات بالأفعال فكل حركة أو إيماءة تصدر عن أجسادنا حدد لها الخبراء معنى وأوجدوا لها أسبابا نفسية وأبعادا فلسفية ومنطقية .

يُعد التواصل رحلة استكشافية لا نهاية لها ، رحلة لاستكشاف أنفسنا واستكشاف الآخرين . وبإمكاننا أن نراقب أنفسنا ومن حولنا وهم يتواصلون كل يوم ويتعلمون كيفية التواصل بمزيد من الوضوح والنجاح والرقي ..

ويعتبر التواصل جزءًا أساسيا من حياتنا . فالتواصل بجميع أنواعه الشفهي أو المكتوب ، الرمزي ، وغير اللفظي ، يشكل الجزء الأكبر من كل ما نقوم به في حياتنا . بل إن معظمنا يقضي ما بين ٥٠% إلى ٧٥% من أيامنا في التواصل سواء كتابة أو وجها لوجه ، أو مع أنفسنا أو عبر الهاتف. كما أن التواصل أمر أساسي لنجاحاتنا .. فبفضل التواصل يمكننا تحقيق العديد من أهدافنا وطموحاتنا ..

ويتواصل الناس بينهم وبين بعض من خلال لغتين مختلفتين تماما ، رغم اتفاقهم في المعاني والدلالات اللتين ترسلانها ؛إحدى هاتين اللغتين هي لغة الكلام اللفظية المنطوقة ، والتي يستخدمها البشر - بأصواتهم - من أجل تبادل المعلومات والتعرف على حقائق ومسميات الأشياء ، والتعبير المنطقي وحل المشكلات ويمكن كتابتها ، والثانية وهي لغة الجسد وهي التي يستخدمها البشر - بأجسادهم - لا شعوريا ، وهي اللغة الأبلغ في التعبير عما بداخل الإنسان من مشاعر وانفعالات ، كما أنها المحددة للعلاقات المتبادلة فيما بين البشر ، وتُعد

ظاهرة تكشف عن قوة التواصل بينهم وبين بعض ، وبينهم وبين الكائنات الأخرى ، وهي لغة تعتمد على مخزون من الخبرات والتصورات والذكريات والتجارب التي يتلقاها الإنسان عن طريق حواسه واستجاباته لكل المثيرات التي تتحدد عن طريق إدراكه ووعيه .. وهي اللغة الجديرة بالاهتمام على نحو خاص من جانب الممثلين والراقصين والممثليت بالاشارات وغيرهم من الفنانيت المؤدين ..

ومن ثم فالأوضاع الجسدية والإيماءات والإشارات تعد جميعا قنوات غير لفظية يتم التفاهم بل والتخاطب بها والتواصل بين البشر ، فضلا عن ذلك فإنها تشكل في مجملها مجموعة من الدلالات من خلال النظم المعلوماتية الثقافية ، على اعتبار أن التواصل بين البشر يرتبط أساساً بالممارسات والسلوكيات الاجتماعية، وبما هو متفق عليه بين أفراد المجتمع الواحد من ناحية ، وبما هو فطري غريزي يشترك فيه الجنس البشري كله في مختلف الثقافات من ناحية أخرى .. لذا لا بد من الأخذ في الاعتبار عند قراءة دلالات اللغة الجسدية للإنسان أن نميز بين الإيماءات الجسدية ذات الأصل البيولوجي ( البدائية ) ، وبين الايماءات المكتسبة ثقافيا أو إجتماعيا أو تلك التي يتم تعديلها بما يتفق مع المعايير واللياقة الإجتماعية ومن ثم يجب الوعي بالشفرات والرموز المحلية لكل مجتمع ..

**كيف تنجح في عمليات التواصل**

وتعتبر لغة الجسد اللغة الأولى التي يفهمها الإنسان ويعبر بها أيضا.. هل تعلم أن ٨٠% من تكوين جسم الإنسان عبارة عن ماء ؟ هذا صحيح ، فنحن جميعا متطابقون بنسبة ٨٠% ، وما يجعلنا مختلفين عن بعضنا البعض ليس الطول أو العرض أو لون الشعر ، ولكن هو ما بداخلنا : ما في عقولنا ، وما في قلوبنا ، في قيمنا ومعتقداتنا وأفكارنا ..

وفي هذه القيم والمعتقدات والأفكار ، تترسخ بداخلنا خلال مرحلة الطفولة من قبل آبائنا وأمهاتنا وإخوتنا وأصدقائنا والخبرات الأولى التي نمر بها .. ومع مضي الإنسان في الحياة واحتكاكه بها ، تتسع دائرتها ويبدأ في تعديلها وفقا لما يتعلمه من الحياة ، والمجتمع الذي نعيش فيه ، والثقافة المحيطة به ..

إن لغة الجسد ضرورية للتواصل الواضح ، بل إن الطريقة التي نلقي بها أية رسالة تسهم بنسبة تزيد على ٩٣% في تشكيل معناها .. فأي اللغتين تصدق عندما تعبر كلمات شخص عن شئ ، ولغة الجسد عن شئ آخر ؟ لغة الجسد تأتي في المقدمة في ترتيب العناصر المكونة للمعنى .. اذا فهي لغة من المفيد تعلمها ، وأن نتقنها ..

لغة الجسد لها دلالاتها وقراءاتها، وهناك من يتخصص في هذا العلم، الذي هو شديد الارتباط بعلمي النفس والاجتماع، لأن الحركة ترتبط بالحالة النفسية، علماً ان هناك حركات ذات طابع غريزي وأخرى مكتسبة، حيث التداخل على هذا الصعيد بين علمي النفس والاجتماع. فيطلق دكتور " مايكل أرجيلي " أحد أبرز الباحثين في علم النفس في مجال لغة الجسد على ذلك " اللغة الصامتة " ، وعلى الرغم من أن الجزء الأكبر من هذه اللغة الصامتة يتم خارج دائرة الانتباه الواعي ، فإننا نقيم علاقات وننميها ونحافظ عليها من خلال هذه اللغة الصامتة ..فعند تقديم معلومات يمكننا أن نتأكد من أن اشارات لغة الجسد التي نرسلها تنقل الرسالة التي نقصدها . كما نستطيع استخدام لغة الجسد لتشجيع الآخرين على التواصل معنا .. أو منعهم من ذلك.. فبلإمكاننا أن نطرح أسئلة وإنشاء عبارات دون أن ننطق بكلمة واحدة . كما يمكننا أن نحسن التوقيت الذي نتحدث فيه ونقدر متى نتحدث ومتى يجب أن نمتنع عن الكلام .. متى نوافق ومتى نتروى ونأخذ وقتنا في التفكير .. متى نأخذ الأمور ببساطة ومتى نمارس الضغوط ..

أما عند جمع المعلومات فقد يعمل فهم لغة الجسد على تحذيرنا من ظهور بعض المشكلات مثل انعدام التفاهم ، أو وجود خلاف أو نزاع يلوح في الأفق .. ومن خلال لغة الجسد يمكننا التقاط الإشارات الأولية لحاجة الطرف الآخر إلى الدعم أو اتفلقه معنا أو حاجته للتشجيع .. كما يمكن أن تساعدنا على استشعار مدة ارتياح الطرف الآخر لما نقول ، أو مدى التزامنا بما يقول ..

ويمكننا أن نعزز تواصلنا مع الآخرين من خلال الوعي بلغة الجسد ، كما أن الجسد يتحدث على العديد من المستويات وبشكل غير واع في العادة . وفي أكثر الأحيان يكون هذا النوع من التواصل أكثر وضوحا من اللغة المنطوقة ..

وبإمكاننا أن نصبح أكثر قدرة على التواصل الفعال من خلال التحكم في لغة الجسد التي نستخدمها وأخذ مشاعر الآخرين في الاعتبار ...

هل تعلم أنك حين تتحدث للآخرين فإن جسمك يقول أكثر من ما يقول لسانك؟ وأن الفرق بين المتحدث الجيد الذي يجذب كل من حوله بحديثه، والمتحدث السيئ الذي تريد أن تهرب منه، هو في طريقة تحكم كل منهما بعضلات وجهة، وحركات يديه، ونبرات صوته..

ففي دراسة قامت بها جامعة أكسفورد ، تناولت طرق توصيل المعنى أثناء تخاطب أثنين مع بعضهما، ظهرت نتائج لم يكن الإنسان يتصورها. وكانت هذه الدراسة مفتاح لثورة اجتماعية، واقتصادية، وسياسية، غيرت كثير من معالم التخاطب بين الناس ..

فقد أظهرت الدراسة أن هناك ثلاث وسائل يستخدمها الإنسان لتوصيل المعنى أثناء التخاطب الشخصي .الكلام ، نبرة الصوت، ولغة الجسد .والمفاجأة أن ما كان يعتقد الناس من أن الكلمات هي الموصل الأول، فلم تحصل إلا على ١٠% في هذه الدراسة. وحصلت نبرة الصوت على ٣٥ .%والباقي (٥٥%) كان من نصيب لغة الجسد ..

وقد ظهرت دراسات أخرى بعدها ، تفاوتت النسبة فيها بعض الشيء. لكنها اتفقت جميعا على أن لغة الجسد تستحوذ على النسبة الأكبر دائما، عند التخاطب مع الآخرين. فقد أجتمع الكلام مع نبرة الصوت وحصلا على ٣٠% فقط في دراسة أخرى، ولغة الجسد70%

لكن ماذا يعني كل ذلك بالنسبة لنا. فالسياسيين ، والإعلاميين ، والمعلمين، والبائعين، وكل من له تخصص مهني ، عرف كيف يستخدم هذه الدراسة ، ليستفيد منها لتحويل نتائجها لنجاح ملموس مع الآخرين. لكن ماذا عن الإنسان العادي. هل يستطيع أن يستفيد من تلك المعلومة...

إنها حياة جديدة نقدر أن نعيشها متى ما عرفنا أن الكلمات ليست فقط هي سر المعنى . ولكن الحديث مع الآخرين بكامل جسدنا هو ما سيحل مشكلة التواصل بيننا. وأننا بقليل من العناية بنبرة صوتنا، وطريقة جلوسنا، وإشارات يدينا، والتفاتة عينينا ، نستطيع أن نسعد كل من جلس ليتحدث معنا.

لنبدأ إذن من البداية ...

الهوامش

١- عادل نور الدين : **لغة الجسد ومهارات الاتصال للإعلاميين** ، مجلة الفن الإذاعي ، العدد رقم ٢٠٢،أبريل ٢٠١١

٢- حسن عبدالله : **لغة الجسد في الإعلام الاسرائيلي** ، رسالة دكتوراة ، فلسطين

3- Kris Cole : **Crystal clear communication** " skills for understanding and being understood ( Australia ,2005).

4-Lillan Glass : **I know what you are thinking using the fuor cods** (Jhon Wily , 2003) .

5- Leil Lowndes : **Instantly Connect with Anyone** " ( Jhon wiley,2002).

# الفصل الثاني ٢

# أبجديات لغة الجسد

## كيف يمكن أن تكون لغة الجسد مهمة لنا ؟

**قال أحدهم ذات مرة :**

لا يهتم الناس كثيرا بمدى معرفتك

حتى يعرفوا مدى اهتمامك بهم ..

# ٢
# أبجديات لغة الجسد

.. لغة الجسد تلك الحركات التي يقوم بها بعض الأفراد مستخدمين أيديهم أو تعبيرات الوجه أو أقدامهم أو نبرات صوتهم أو هز الكتف أو الرأس ، ليفهم المخاطب بشكل أفضل المعلومة التي يريد أن تصل إليه وهناك بعض الاشخاص الحذريين والاكثر حرصاً وأولئك الذين يستطيعون تثبيت ملامح الوجه واولئك الذين لا يريدون الافصاح عما بداخلهم فهم المتحفظون ولك يمكن أيضا معرفة انطباعاتهم من خلال وسائل أخرى .

## جذور لغة الجسد

ممثلو الأفلام الصامتة ، مثل شارلي شابلن ، كانوا هم الرواد في مهارة لغة الجسد ، حيث كانت هذه هي وسيلة التواصل الوحيدة المتاحة على الشاشة . وكانت مهارة كل ممثل تقيم بدى قدرته على استخدام الايماءات وإشارات الجسد لكي يتواصل مع الجمهور .

على الرغم من استخدام لغة الجسد على مدى ملايين السنين من تاريخ النشوء الإنساني إلا أن مظاهر الاتصال غير الشفهي لم تدرس عمليا على اي مقياس إلا منذ الستينيات من القرن الماضي، خصوصا عندما نشر دجوليوس فاست كتابه عن لغة الجسد عام ١٩٧٠. فعلى مستوى الدراسات الأكاديمية للغة الجسديعد كتاب" التعبير عن العواطف لدى الانسان والحيوان " والذي نشر في عام ١٨٧٢ ، من أكثر الكتب تأثيرا في هذا المجال ، وكان موجها للأكاديميين في الأساس . ولكنه أدى إلى الدراسات الحديثة لتعبيرات الوجه ولغة الجسد وكتب على اثره الكثير من الدراسات الحديثة لتعبيرات الوجه ولغة الجسد، حيث تم تأييد وإثبات الكثير من افكاره، ومنذ ذلك الحين سجلت البحوث حوالي مليون تلميح وإشارة غير شفهية، وقام البروفسور برد هويسل ببعض

التقديرات المماثلة وتوصل إلى ان الشخص العادي يتحدث بالكلمات ما يناهز عشر دقائق في اليوم الواحد وان الجملة المتوسطة تستغرق حوالي الثانتين والنصف.

ومنذ ذلك الوقت ، لاحظ الباحثون وسجلوا ما يقرب من مليون إشارة ودلالة غير لفظية .. وفي دراسة قام بها عالم النفس بجامعة كاليفورنيا بلوس انجلوس البرت ميهرابيان في الخمسينيات اكتشف أن ٧ % فقط من الاتصال يكون بالكلمات و ٣٨ % بنبرة الصوت و ٥٥ % بلغة الجسد، ولو أختلفت الكلمات ولغة الجسد فأن الفرد يميل إلى تصديق لغة الجسد .

وكان عالم الانثروبولوجي " راي بيردوستل " رائد الدراسة الأصلية للتواصل غير اللفظي ، وهو ما أطلق عليه " علم حركات الجسد " وقد قام بعمل بعض التقديرات لمقدار التواصل غير اللفظي الذي يجري بين البشر .

يتفق معظم الباحثون على ان القناة الشفهية تستخدم أساسا لنقل المعلومات، في حين القناة غير الشفهية تستخدم للتفاوض في المواقف في ما بين الأشخاص، وفي بعض الحالات كبديل للرسائل الشفهية.

فقد لاحظ داروين في كتابه الكلاسيكي " التعبير عن الانفعالات لدىالانسان والحيوان " ١٨٧٢ أن الكثير من تعبيراتنا الانفعالية يمكن استنتاجها منطقيا من ميولنا ونزعاتنا السلوكية . فمثلا حركة الإطباق المجكم على الاسنان ، أو قبضات الأيدي هي إعدادات واضحة للقتال ، ومن ثم فهي تكشف عن الغضب .

وتبلغ نسبة التفاعلات الاجتماعية التي تحدث عن طريق لغة الجسد أو لغة الأداء غير اللفظية - كما يحلو للبعض أن يطلق عليها - نسبة ٦٥ %من مجمل التفاعلات ؛ وكلمة " لغة غير لفظية " تم استخدامها لوصف كيف أن الناس وحتى الأشياء تتعامل معا وتتصل ببعضها البعض بدون استخدام الكلمات فماهي هذه اللغة بالتحديد ؟ وماهي فوائدها ؟ ومن يستخدمها ؟ وكيف تقرأ ؟

تتكون اللغة من عدة رموز وإشارات والتي يجب أن يعرف معناها من يستخدمها ومن يستقبلها ليفسرها ، كما يجب أن تشتمل على بعض النماذج المتفق عليها مقدما ..

وهذه الرموز غير اللفظية يمكن تصنيفها كلغة ، وهذه الشفرات غير اللفظية تتشابه إلى حد كبير مع تلك الفظية ، فيمكن استخدامها مع الوسائط اللفظية أو بمفردها ، وهذه الرموز اللفظية واضحة جدا ومتعارف عليها مثل القواعد اللغوية أو النحوية ، وغيرها .

مما تتكون لغة الجسد ؟ وما الهدف منها ؟ يصف باترسون ١٩٨٣ وظائف الاتصال غير اللفظي كما يلي :

١- تقديم المعلومات .

٢- تنظيم التفاعلات .

٣- إظهار المودة .

٤- تسهيل الخدمات أو تحقيق الأهداف .

٥- ممارسة الضبط الاجتماعي ..

واللغة غير اللفظية يمكن أن تستخدم للاتصال الهادف كما يفعل الاتصال اللفظي المنطوق ، ولكنها بوجه عام ترتبط بالجانب غير الواعي بأكثر من اللغة اللفظية ، وقد حدد باترسون ستة عشر حدثا أو أداءا غير لفظي يستخدم في الاتصال ، هذه الأحداث أو الأداء تشتمل على المسافة بين الأشخاص ، توجيه الجسد ، حركة اليد ، لغة العيون ، التعامل الذاتي ، ولكي يتم فهم هذه الأداءات والأحداث ، فلابد أن يعلم كل من المرسل والمستقبل معنى هذه الرموز في الاتصال غير اللفظي .. ويظن خبراء علم الاتصال بأنه عندما تستخدم لغة الجسد بالاشتراك مع الكلمات ، فإن قراءة المثيرات غير اللفظية سوف تكون أكثر دقة وفهما من الكلمات عندما تستخدم بمفردها في التعبير عن الانفعالات ، فقد يقول البعض شيئا ما ، ولكن الدلالات والتعبيرات والإيماءات التي يمكن استخدامها مع

الكلمات تعطي انطباعا مختلفا تماما عما لو تم استخدام الكلمات بمفردها ، وكل أنواع الاتصال البشري تبدأ من حدث طبيعي، وكما هو الحال مع حركة الجسد ، فإن مخارج الألفاظ وطريقة نطق الكلمات وشدة الصوت كلها تعكس معنى محدد ..

يمكن تصنيف اللغة غير اللفظية باستخدام أنواع التلميحات المقدمة ، وهذه التلميحات تشتمل على : الأفعال المنعكسة، والإشارات المألوفة ، والمظاهر ، والإيماءات ، واستخدام الفراغ ...

**الأفعال المنعكسة** Reflexive Action

ربما يكون من أسهل وأبسط التلميحات غير اللفظية فهما هو ردود الأفعال غير المقصودة ، مثل تكشير الوجه عند الألم ، والضغط على الأسنان عند الغضب فهي تلميحات تعبر عن الحالة الانفعالية للإنسان بدون أن يعي بها ، والمسئول الأساسي عن إظهار كل انفعالاتنا للآخرين هو الوضع العام للجسم .

**الإشارات المألوفة**

هناك تصنيف أخر للتلميحات هو العلامات أو الاشارات التي نتعلمها بالتعود أو بالاتفاق الثقافي أو الاجتماعي والاشارات المستخدمة في لغة الصم هي مثال على ذلك ، فوضع اليد وتعبيرات الوجه هي مصطلحات يجب تعلمها لكي يمكن فهمها ، وملاحظتها والتعامل بها والاشارات المستخدمة في المرور هي مثال آخر على ذلك وهذه الاشارات يجب ترميزها سواء أكان لها ارتباط بصري مع وظيفتها أم لا فقد تم الاتفاق على هذه الاشارات ومن المتوقع استخدامها سواء عن طريق التقاليد أو القوانين .. وهناك العديد من المهن التي وضعت إشارات خاصة بها تبعا للضرورة أو للفائدة ، وهذه الاشارات قد لا تكون معروفة أو مفهومة لأولئك الذين لا ينتمون لهذه المهن ، وعديد من الإشارات المألوفة تم وضعها عند استحالة التحدث ، أو عدم جدوى هذا الحديث ، فهناك احتياج لوسيلة اتصال ذات فاعلية وكفاءة مما يجعل هذه الإشارات أداة فاعلة في الاتصال ونافعة عوضا عن الكلمات .

**المظاهر** Appearance

في كل المجتمعات ، فإن المظهر الشخصي يشكل أحد أهم الجوانب في التفاعل الاجتماعي ، فالمظهر الشخصي يمكنه أن يعكس معلومات دقيقة أو غير دقيقة من وإلى الشخص الملاحظ وذلك الذي يلاحظه ، فالملابس يمكنها أن تغير من إدراك الفرد للآخرين وعن الحالة التي يبدو عليها ، كما يمكن أن تحدد هوية الشخص ( زي رجل الشرطة ) وذوقه ، ومنزلته ، وهيبته ، وقيمه ، وشخصيته ، واتجاهاته نحو الآخرين .. ويمكن أن نستنتج الكثير من الملابس التي يرتديها شخص ما ، إحساسا بأنه شخص اجتماعي أو ذو شخصية جذابة ..

ومفهوم " تأثير الملابس " أكثر انتشارا في مجالات إدارة الأعمال والسياسة والإعلام ، وأناقة الفرد فيما يرتديه يكمن أن يحدد مدى قبول أو رفض الآخرين له ، وهناك مقولة تقول " الملابس تشكل الإنسان " بالغة الدقة إذا ما أخذنا في الاعتبار تلك التلميحات البصرية والاكسسوارات ، ومستحضرات التجميل وتصفيف الشعر والعدسات والنظارات والمكياج يمكنها أن تعكس اتجاهات معينة .. كما أن المظاهر يمكنها أن تؤثر فيما يسمى بالانطباعات الأولى ، ويجب أن نكون بالغين في الحرص عندما نقرأ الرموز غير اللفظية لهذه المظاهر ، ولأن هذه المظاهر يمكنها أن تغير من الغرض منها ، بل ويمكنها أن تخفي الحقيقة وتختفي ورائها ..

**الخصائص الطبيعية** Physical Attributes

ترتبط الخصائص الطبيعية ارتباطا كبيرا بالمظهر الشخصي للفرد ، فالعمر ، وبنية الجسم ، والنوع والتميز العضلي ، وشكل الوقفة كلها تقدم تلميحات مفيدة لتمييز مزاج الفرد وشخصيته ..

ويعتبر وجه الإنسان من أهم الخصائص الطبيعية في تقديم انطباع واضح عن ذات الفرد لأن الوجه منظومة من المكونات المترابطة ( الأعين ، الأنف ، الفم ، الحواجب ) والتي تؤدي معا مهام اتصالية لا يمكن لأحدها أن يؤديه بمفرده .. كما تعتبر تعبيرات الوجه مصدرا هاما للمعلومات الخاصة بالحالة الانفعالية للشخص ( مثل : السعادة والحزن والغضب والاشمئزاز ) والعينين على وجه

الخصوص لهما تأثير قوي على الآخرين ، كما أن طريقة وقوف الفرد يمكنها أن تعطي المزيد من التلميحات عن عمره وحالته الصحية ، ومزاجه ، واتجاهاته وبالتالي يمكننا القول بأن هذا الشخص مرهق ، أو متعب ، أو ينتظره مستقبل رحب ، أو أن هذا الشخص لديه صورة ايجابية أو سلبية عن ذاته أو أن هذا الشخص متضايق أو سعيد ، والطريقة التي يجلس الفرد أو يقف أو يتكئ بها تخبرنا بالكثير عن أحاسيسه ونزعاته وسنه وحالته الصحية والجسمية والبدنية ، وتناسق العضلات وغيرها ..

الايماءات

يمكن اعتبار كثير مما ذكرانه عن لغة الجسد غير اللفظية مقصود أو عفوي إلا أن الايماءات تعتبر هادفة وغرضية وتستخدم بشكل أساسي في الاتصال الهادف ، وهناك خط فاصل بين الايماءات العفوية وتلك المقصودة كلغة للحدث ، والموقف الذي تحدث فيه هذه الإيماءات هو الذي يحدد وظيفتها ونوعها ..ويمكن تعريف الإيماءات بأنها حركة للوجه أو للجسد وذلك بغرض التأكيد على نقطة أو كلمة لفظية ، أو للتعبير عن الانفعالات أو الاتجاهات ... وهذه الايماءات تستخدم للتأكيد على الاتصال القظي ، أو توضيحه ، وغالبا لا يمكن فصلها عن .ويمكن استخدام الإيماءات بدون كلمات للتعبير عن الأفكار والأحاسيس ، وغالبا ما تستخدم بواسطة الوجه ، أو اليد أو الذراع ، أو الكتف ، أو إيماءات الوجه .وقد كتب موريس Morris ١٩٧٧ أن الايماءات تأتي من مصادر مختلفة ، مثل العوامل الوراثية ، والاكتشاف ، والمحاكاة ، والتدريب ..

وقد حدد الخبراء في هذا المجال أن هناك الكثير من الإيماءات البشرية ، فقد حددوا مايزيد على ٨٠ إيماءة يتم إحداثها من الرأس والوجه فقط ، وهناك ٥٥ إيماءه إضافية يمكن إحداثها من الجسم والذراعين ،وهذه الإيماءات تستخدم في مواقف اتصالية مختلفة ولكنها تتواجد بشكل أساسي في الأحاديث اللفظية . وهي تستخدم للتعبير عن النظرات والأحاسيس أو للتأكيد على بعض المواقف أو الأحداث ، والاستخدام الأكثر شيوعا هو التعبير عن الانفعالات والمشاعر ، كما تستخدم أيضا لإرسال واستقبال الرسائل بوضوح ، وثقة ، وبسطرة.. وهو ما سنورده بالتفصيل في الفصل القادم ..

**هل لغة الجسد فطرية أم وراثية أم مكتسبة ثقافيا ؟**

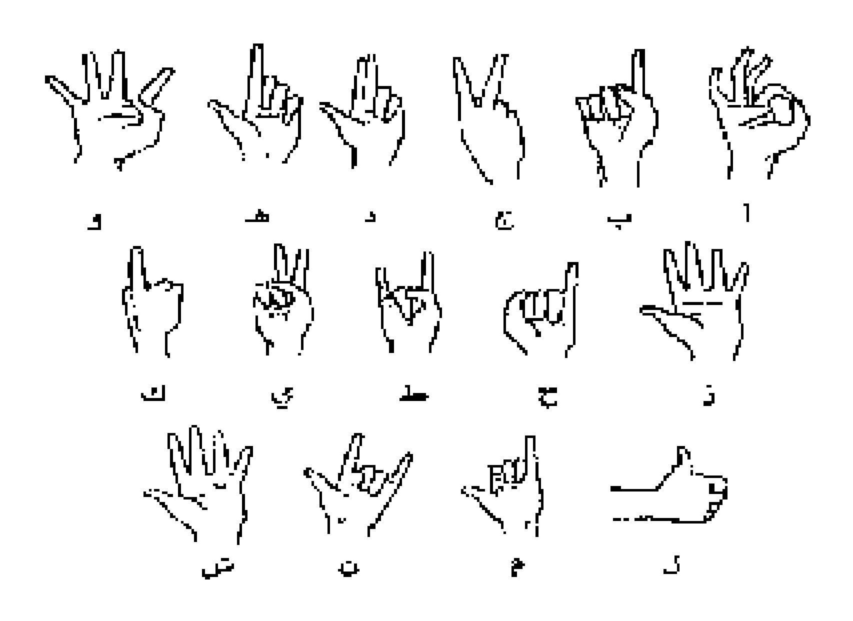
قامت العديد من الدراسات والمناقشات والأبحاث لمعرفة واكتشاف هل الإشارات غير اللفظية فطرية أم وراثية أم مكتسبة ثقافيا ؟ وقد تم جمع الأدلة من ملاحظة الأشخاص المصابين بالعمى ( الذين لم يتمكنوا من تعلم الاشارات غير اللفظية عن طريق أية قناة مرئية ) ومن ملاحظة السلوك الإيمائي في كثير من الثقافات المختلفة حول العالم ، ومن خلال دراسة سلوك أقرب كائن للإنسان انثروبولوجيا وهو القرد .. كذلك من ملاحظة الطفل بعد ولادته ..

وأشارت النتائج إلى أن بعض الايماءات تندرج تحت كل فئة . على سبيل المثال وجد أن صغار الأطفال وصغار القرود يولدون ولديهم قدرة فورية على الرضاعة مما يدل على أنها فطرية وإما وراثية .. كما أن الأطفال الذين ولدوا مصابين بالصمم والعمى تحدث بدون تعلم أو تقليد ..كما قام بعض العلماء في هذا المجال بدعم معتقدات داروين عندما قاموا بدراسة تعبيرات الوجه لأشخاص من خمس ثقافت شديدة الاختلاف ، ووجدوا أن كل ثقافة تستخدم نفس ايماءات الوجه الأساسية لإظهار المشاعر ، مما جعلهم يستنتجون أن هذه الإيماءات لابد أن تكون فطرية .. وهذا لا يمنع من وجود بعض الايماءات والاشارات يتم عن طريق التعلم واكتسابها ..

إن معظم إشارات التواصل الأساسية تعتبر واحدة في جميع أنحاء العالم ، فعندما يكون الناس سعداء يبتسمون ، وعندما يشعرون بالحزن أو الغضب يتجهمون أو يعبسون ، والإيماءة بالرأس تستخدم بمعنى " نعم " أو للدلالة على الإثبات والتأكيد .أيضا يعتبر هز الكتفين مثالا جيدا على إيماءة عالمية تستخدم لتبين أن الشخص لا يعلم أو لا يفهم ، إنها إيماءة متعددة الجوانب لها ثلاثة أجزاءرئيسية : فتح راحتي اليدين لتبين أنه لا شئ مخفي فيهما ، وأكتاف منحنية لحماية الحلق من الهجوم ؛ ورفع الحاجب وهو أيضا إشارة عالمية تدل على الخضوع ..

وكما تختلف اللغة المنطوقة من ثقافة إلى ثقافة ، يمكن أيضا أن تختلف بعض إشارات لغة الجسد ، وبينما تكون إحدى الإشارات شائعة في ثقافة معينة

ولها تفسير واضح ، قد يكون لا معنى لها في ثقافة أخرى ، أو قد يكون لها معنى مختلف تماما . وهذا ما سيتضح في الفقرات التالية ..



شرح الرسم

أ : أوروبا وأمريكا الشمالية : موافق .

منطقة البحر المتوسط ، وروسيا ، وتركيا والبرازيل : إشارة لفتحة ثقب ، رجل شاذ ، إهانة جنسية .

تونس ، فرنسا ، بلجيكا : صفر ، عديم القيمة .

اليابان : المال ، عملات ..

ب : الدول الغربية : واحد ، معذرة ، أشهد الله ، تحذير بلا للأطفال .

ج : بريطانيا ، استراليا ، نيوزيلندا ، مالطة : تبا لك

الولايات المتحدة : اثنان .

ألمانيا وبعض الدول : النصر .

فرنسا : السلام .

د : أوروبا : ثلاثة .

الدول الكاثولوكية : نعمة من الله .

هـ : أوروبا : اثنان

بريطانيا ، استراليا : واحد .

الولايات المتحدة : نداء على النادل .

اليابان : اهانة .

و: الدول الغربية : أربعة

اليابان : إهانة .

ز : الدول الغربية : الرقم ٥

في كل مكان : توقف

اليونان وتركيا : اذهب إلى الجحيم .

ح : دول البحر المتوسط : عضو ذكري صغير

اليابان : امرأة

أمريكا الجنوبية : رفيع

فرنسا : لا يمكنك خداعي

ط : دول البحر المتوسط : زوجتك تخونك

مالطة وايطاليا : حماية من العين الشريرة ( عند الاشارة بها ) .

أمريكا الجنوبية : حماية من سوء الحظ ( عند تدويرها )

الولايات المتحدة : شعار جامعة تكساس / وفريق كرة القدم ..

ي : اليونان : اذهب إلى الجحيم

الغرب : اثنان

ك : روما القديمة : إهانة

الولايات المتحدة : تبا لك .

ل : أوروبا : واحد

أستراليا : تبا لك

استخدام شائع وهو السفر متطفلا بإيقاف السيارات لركوبها مجانا وخاصة في المناطق الطرق السريعة . موافق ، جيد .

م : هاواي : اهدأ

هولندا : هل تريد شرابا ..

ن : الولايات المتحدة : أحبك .

ش : الغرب : استسلم

اليونان : تبا لك – مرتين

استخدام شائع : إنني أقول الحق .

**من يستخدم لغة الجسد**

ارتبطت لغة الجسد بالعديد من العلوم و منها علم الانسان و علم النفس الاجتماعي و دراسات الفروق الفردية و لوحظ وجود علاقة بين الذكاء الاجتماعي و القدرة على قراءة و استخدام لغة الجسد ، فعندما تصف شخصا بأنه لماح أو مدركا فإننا نشير الى قدرته على قراءة التلميحات و غير الشفهية ، و عندما نقول بأننا نشعر بان شخصا قد كذب علينا فإننا نعني بان لغة جسده لم تتفق و كلمته المنطوقة ، فالكذب و الخداع غالبا ما يشكلان أسبابا لضغوط نفسية ، خاصة لدى الأشخاص الذين لم يتعودوا أو يتدربوا عليه ، لا يستطيع الجسم احتواءها ، لذلك تظهر حركات لا إرادية كرد فعل لذلك الضغط العصبي لن نشوء الصراع الداخلي بين الكذب و قوة الشعور بالذنب و صوت الضمير يظهر على السطح بشكل إيماءات و حركات يعبربها الجسد عن حالة من الاضطراب الداخلي و تكون دليلا على حالة الذب و الخداع ( مثل زيغ البصر التكلف العصبي ، لمس الإذن ، حك الأنف بدون سبب .. الخ).

**يستخدمها** جميع الناس بشكل ارادي أو غير ارادي فالمعلم يستخدم هذه الوسيلة في الفصل لتساعدة في نقل معلوماته للتلاميذ وكذلك يستخدمها الطبيب للمريض أو المريض للطبيب. ويستخدمها أيضا المهندس حينما يريد أن يعطى

التعليمات للعمال. ويستخدمها الرئيس لمرؤسيه أو صاحب العمل لعماله. وقد يفهمها أكثر ضعاف السمع أو ذوى الاحتياجات الخاصة.

يقول بعض المهتمين بهذا العلم ؛ أن الأمر تعدى دراسة دلالات لغة الجسد وقنوات الاتصال من خلالها ، إلى الميادين التي يتم استخدام لغة الجسد فيها، كالتمثيل الصامت، والعرض المسرحي ، والفيلم السينمائي، وعالم الأزياء، والفن التشكيلي، والفن الفاضح، ودنيا التجارة، والسياسة والحكم، واللغة، والأدب، والشعر، والبلاغة وأصبح علما يدرس في هذه المجالات كلها، وتعقد له الدورات التدريبية، ويعطى الأهمية الكبيرة من أجل نجاح الإنسان في التواصل مع الآخرين، كل حسب هدفه إن كان هدفا شريفا أم غير ذلك. وهذا امر طبيعي وليس بالمستغرب؛ لانها لغة عريقة كعراقة التاريخ الانساني؛ ولعلها استخدمت من قبل الانسان قبل اللغة المنطوقة بزمان طويل بل هي التي خلقت الارضية لإنشاء لغة الكلام؛ فالام هي لغة الجسد والوليدة هي لغة الكلام. لكن الغرابة؛ وهي إشكال منطقي؛ في سيادة لغة الكلام على لغة الجسد. بمعنى آخر تأخر اكتشاف واستخدام لغة الجسد رغم سبقها وترتب عليه حرمان البشرية من ابدعاتها واذرعها التي ربما تكون حاضنة للغة اقوى بيانا واثرى معنى. واسباب هذه السيادة تتمثل بسهولة لغة الكلام انشاءاً واستخداما وصعوبة انشاء واستخدام لغة الجسد؛ ربما كانت لغة الكلام تفي بحاجات الناس لقلة تلك الحاجات وضيق مساحة الاستعمال آنذاك؛ اما لغة الجسد فتحتاج الى شدة ملاحظة واكثر حرَفيّة وربطا للايقاعات؛ ولعل الحاجات الانسانية بدأت تشغل مساحات تعجز لغة الكلام عن تغطيتها وملاحقتها اولا بأول؛ الامر الذي فتح لهذه اللغة منفذا للتنفس واعطاها دورا اوسع. وقد نحتاج مستقبلا الى انشاء او اكتشاف لغات تخاطب جديدة تفي بحاجاتنا ولتحل محل اللغة المستنفذة فكلما زادت الحاجات الانسانية واتسعت مراميها احتجنا الى توسيع اللغة او الى اضافة مفردات من نوع آخر.

لقد امتدت وظيفة اللغة من وصف الفعل الانساني حيث كانت تسير وراءه الى المشاركة في انشاء الفعل الانساني حيث صارت احدى ادواته؛ وأضحت

لغة الدبلوماسية والحرب والتجارة وعالم الاعمال والمقابلات والدعاية والتسويق.... الخ. فاللغة تمتد حيث تمتد حاجات الانسان؛ ولا ننسى ان تلك الحاجات لا تحدها حدود ولا تتوقف عند نهاية وهكذا تكون اللغة .

وحينما يسافر المرء من بلد لآخر يعتقد أن عائق اختلاف اللغة هي مشكلته الوحيدة ولكن للأسف هذا ليس كل شيء .ربما يعتقد الكثيرون أن لغة الجسد لغة عالمية وأن الإشارات وتعبيرات الوجه وحركات الأصابع والايدي هي لغة عالمية قد تساعد البعض على التغلب على عائق اختلاف اللغة .ولكن اتضح أن بعض هذه الإشارات قد تمثل عائقا إضافيا لا يلتفت إليه الكثيرين. وتقول الدكتورة ديبورا روتر أستاذة سياسات الصحة والادارة في كلية العلوم الاجتماعية والسلوكية بمعهد جون هوبكينز بلومبرج للصحة على أحد المواقع الطبية على شبكة الإنترنت إن الدراسات العلمية التي أجريت على أشكال الاتصال الانساني أثبتت أن أكثر من ٩٣ في المائة من أشكال الاتصال الانساني لا تجري عبر التحدث ومنها حركة العين ونبرة الصوت والإيماءات وتعبيرات الوجه والابتسامة والتي يعتقد بعض العلماء أن هناك 50 نوعا مختلفا منها .

ولغة الجسد هي الإطار الذي يضم مختلف صور التواصل باستخدام حركات الجسد أو الايماءات بدلا من الأصوات أو مكملا لها. وهي إما أن تكون لا إرادية وتعكس رد فعل الانسان التلقائي على تواصله مع الآخرين أو إرادية ويستعين بها الانسان للتعبير عن مفهوم ما يريد إيصاله للآخرين. وتختلف لغة الجسد أو الاشارات التي يستخدمها الانسان للتواصل مع الاخر من دولة لاخرى ومن ثقافة لاخرى .يقول روجر إي أكستل مؤلف كتاب (المسموحات والمحرمات في لغة الجسد حول العالم) أن هناك ٢٠٠ إيماءة تستخدم في ٢٨ دولة.

وفي دراسة حديثة أجرتها شبكة سي إن إن فايننشال الاخبارية الامريكية ومجلة (ماني) الاقتصادية بشأن تأثير لغة الجسد على العلاقات الاقتصادية الدولية أنه قد لا ينتبه الكثيرون لاختلاف تفسير الإشارات والإيماءات من دولة لأخرى.

ففي الولايات المتحدة على سبيل المثال تدل الإشارة التي تؤدى بعقد السبابة والإبهام على شكل دائرة مع مد الأصابع الثلاثة الأخرى إلى التعبير عن الموافقة وأن كل شيء على ما يرام. بينما تشير هذه الإشارة في فرنسا مثلا إلى انعدام قيمة الأمر المشار إليه..

وقال خبير السلوك الانساني آلان بيز لصحيفة نيوزيلاند هيرالد إن هذه الاشارة في اليابان تعني المال. أما في مصر فتشير إلى التهديد والوعيد. وفي اليونان ومناطق في قارة إفريقيا كما يقول كتاب (ذا فينجر: دليل حركات الاصابع) للكاتب إم جي لوهيد ومات باترسون وإيدي شميدث فإن بسط راحة اليد مقلوبة لأسفل في وجه شخص تعد إهانة كبيرة تعني إذهب للجحيم). أما في الخليج فإن وضع الإصبع السبابة والوسطى لأسفل ووضع إصبع سبابة اليد الأخرى بينهما تعني (سأمتطيك كما الحمار.).

وفي اليابان عندما يشير أحدهم للآخر بأربعة أصابع في وجهه فهو يهينه لأنه يشبهه بالحيوانات ذوات الأربع. ومن الاشارات التي غالبا ما تؤدي لسوء فهم بين الثقافات نتيجة لتغير معناها من دولة لاخرى إيماءة الرأس. فإذا كنت في أي مكان في العالم فقد تعي جيدا أن إيماءة الرأس تعني الموافقة أو القبول ولكن في دول مثل بلغاريا واليونان وتركيا فإن إيماءة الرأس تعني الرفض .بل وفي إيطاليا فيعد تلويح الرأس من اليسار إلى اليمين والعكس وهي الاشارة المعتادة للرفض تدل على القبول كما يقول الكتاب. وعندما تربت على رأس طفل صغير في بريطانيا مثلا فهذا يعني أنك تحاول أن تظهر مودتك تجاه هذا الطفل ولكنك إذا حاولت إظهار مودتك هذه بنفس الطريقة في النيبال فسيعتقد الجميع أنك توجه له إهانة عظمى حيث أن الرأس هي موطن الروح في المعتقدات البوذية...

ويعتقد الكثيرون أن الابتسامة لا تخطئ أبدا في أي مكان حيث لا يمكن إساءة فهمها على الاطلاق. ولكن إذا ذهبت إلى اليابان مثلا فسوف تغير رأيك بشأن الابتسامة التي تعني في اليابان تعبيرا عن الحزن فتقول صحيفة ديلي ميرور البريطانية أن اليابانيين يبتسمون حينما يشعرون بالإحباط والحزن. أما إشارة شد الأذن فلها أكثر من معنى في عدد من الدول والثقافات ففي الهند شد الأذن علامة على الندم ولكن في البرازيل تدل على الاعتراف بالفضل أو

التقدير .أما في الشرق الاوسط فشد أذن طفل صغير يعني تأنيبه وتوبيخه.

وإذا كنت في بريطانيا وأردت أن تظهر مودتك لصديق فضع يدك على ظهره ولكن لا تحاول أن تكسب أصدقاء بهذه الطريقة في تايلاند لأنك بالتأكيد لن تفلح. فالتربيت على الظهر في تايلاند تعني إهانة كبيرة تماثل إشارة الاهانة باستخدام إصبع الوسطى...

.. وفي أغلب مناطق العالم تعد الاشارة بالابهام دلالة على الموافقة أو التأييد والتشجيع أما في إيران ونيجيريا فهي تعني (اذهب للجحيم) وهي في هذه الدول بديل عن إشارة الاهانة باستخدام إصبع الوسطى. وفي أغلب مناطق العالم يعد البصق أمرا بذيئا غير مستحب ولكن في كوريا الأمر مختلف تماما فإذا دعيت على العشاء عند مضيف كوري فيتعين عليك البصق بعد تناول العشاء لانه علامة على استحسان الطعام وإشارة لتقدير المضيف..

وفي البرازيل إذا أراد أحدهم أن يتمنى حظا سعيدا للاخر فعليه أن يقبض قبضته مع مد إصبع السبابة والخنصر تعبيرا عن تمني الحظ السعيد ولكن في إيطاليا إذا حاول استخدام نفس الاشارة فسيلقي ردا قد لا يعجبه حيث أن هذه الاشارة إذا ما وجهت لاحدهم في إيطاليا تعني أن زوجته تخونه. وفي اليابان إذا طلب منك أحدهم أن تعطيه شيئا ومددت يدك ببساطة وأعطيته إياه فقد يرى أن في ذلك فظاظة شديدة منك حيث يتعين عليك أن تمد يديك الاثنتين وإذا ما أعطاك بطاقته مثلا فيجب أن تضعها في الجيب الامامي لقميصك بجوار القلب دلالة على الاهتمام..

بالفعل ... لقد امتدت وظيفة اللغة من وصف الفعل الانساني حيث كانت تسير وراءه إلى المشاركة في انشاء الفعل الانساني حيث صارت إحدى أدواته ؛ وأضحت لغة الدبلوماسية والحرب والتجارة وعالم الاعمال والمقابلات والدعاية والتسويق..... الخ. فاللغة تمتد حيث تمتد حاجات الانسان؛ ولا ننسى ان تلك الحاجات لا تحدها حدود ولا تتوقف عند نهاية وهكذا تكون اللغة .

## الهوامش

١- فرانسيس دواير وديفيد مايك مور : الثقافة البصرية والتعلم البصري ، ترجمة د: نبيل جاد عزمي ( سلطنة عمان : مسقط ، ٢٠٠٧ ) .

٢- آلان ، باربارا بييز : المرجع الأكيد في لغة الجسد ( المملكة العربية السعودية ، مكتبة جرير ، ط٤، ٢٠٠٩ ) .

٣. إم جي لوهيد ومات باترسون وإيدي شميدت : دليل حركات الاصابع

٤. روجر إي أكستل المسموحات والمحرمات في لغة الجسد حول العالم

٥. دراسة حديثة أجرتها شبكة سي إن إن فايننشال الاخبارية الامريكية ومجلة (ماني) الاقتصادية بشأن تأثير لغة الجسد على العلاقات الاقتصادية الدولية

٦. الدكتورة ديبورا روتر أستاذة سياسات الصحة والادارة في كلية العلوم الاجتماعية والسلوكية بمعهد جون هوبكينز بلومبرج للصحة على أحد المواقع الطبية على شبكة الإنترنت ..

# الفصل الثالث ٣

# قواعد لغة الجسد .. وأدواتها

**كيف يمكن أن تتحكم في لغة الجسد ؟**

اجعل لغة جسدك واضحة للغاية



# أدوات لغة الجسد ..وقواعدها

تمهيد ...

لغة الجسد هي أحد أنواع اللغات :

١ـ الأفعال فيها هي نظير الكلمات .

٢ـ الإشارات هي نظير الجمل .

٣ـ الأوضاع فيها هي نظير الفقرات .

وكما هو الحال في اللغة المنطوقة ، يتحدد معنى أي عنصر من عناصر بنية لغة الجسد تبعا لتوافقه مع العناصر الخرى ..

- عندما يربت الشخص بذراعيه على صدره : فهذا قد يعني أن هذا الشخص يحاول عزل نفسه عن الآخرين أو يدل على أنه خائف.
- عندما يفرك يديه ببعضهما فهذا يدل على الانتظار. وإذا وضع يديه على خده فذلك إشارة إلى التمعن والتأمل.
- إذا جلس الشخص وقدماه فوق بعضهما وهو يحركهما باستمرار فهذا يدل على انه يشعر بالملل.
- إذا كنت تتحدث مع شخص ما وأردت ان تنهي معه فالتثائب يعطيه خير دليل على ذلك.
- حك المرء لراسه أثناء الحديث يعني انه يفكر في شيء ما أو يحاول أن يتذكره.
- عندما يقبض الشخص إحدى يديه بالأخرى خلف ظهره فهذه دلالة على عصبية مبطنة وخوف من الانفلات.
- عندما يخفي الشخص فمه براحته فهذا دليل قاطع باعتقاده انه يسمع اكاذيب.

- وإذا جلس الشخص ضاما قدميه وركبتيه فهذا دليل على التوتر.
- تجفيف العرق الوهمي أو التقاط النسالة من على الملابس دليل على الارتباك.
- كتم الفم باليد أو بقبضة اليد دليل على ان لديه كلام مهم جدا، وهناك ما يمنعه أو يقاطعه ..

## المبحث الأول : أدوات لغة الجسد وحركاته وإيماءاته

تنقسم لغة الجسد من الناحية الشكلية إلى ثلاث أقسام : الأدوات وتمثلها أعضاء الجسم ، و الحركات ، والتعبيرات والايماءات

**القسم الأول : أعضاء الجسم في لغة الجسد**

**الوجه .. وتعبيراته**

وبه الرأس ، الجبين ، والحواجب ، والعينان ، والأذنين ، والأنف ، الفم ، والجبين ، والخدود ، والشفاه ،الأسنان ، واللسان

١- **العين** : انشغل الإنسان عبر التاريخ واهتم بالعين ، فالاتصال بالعين ينظم الحوار ، معطيا إنطباعا بالسيطرة ، أو مكونا الأساس للشك في الكاذب تمنحك واحدا من أكبر مفاتيح الشخصية التي تدلك بشكل حقيقي على ما يدور في عقل من أمامك ، ونحن نمضي كثير من الوقت الذي نلتقي وجها لوجه ننظر في وجه الشخص الأخر ، ولهذا تعتبر إشارات العين جزءا أساسيا من القدرة على قراءة مواقف الأشخاص وأفكارهم .. فالعين أكثر إشارات التواصل البشري دقة وكشفا ، لأنها نقطة مركزية في الجسم ... وتستخد العين حركاتها لأعلى أو لأسفل ، أو يمينا أو يسارا ، بمفردها وتعني أشياء ودلالات ، كما تستخدم بمعاونة الجواجب والرأس ، فالبعض وخاصة السيدات تستخدمن إيماءة النظر لأعلى مع خفض الرأس لأسفل وإمالتها ناحية اليمين أو اليسار في حالة إثارة تعاطف من حولها وطلب تأييده لموقف هن فيه ، كما كانت تفعل دائما الأميرة ديانا في مشكلتها ومحاولة كسب الرأي العام بهذه الإيماءة وغيرها ..كما تستخدم النظرة الجانبية لإبداء الاهتمام ، أو العداء ، وعندما تجتمع مع رفع الحواجب بخفة أو ابتسامة ، فإنها تدل على الاهتمام والتودد ..كما تحتوي العينان على بوابتان هما الجفون والرموش : اللتان تقوم بوظائف في لغة تعبيرات الوجه من حيث تحرك الرموش بسرعة أو ببطء ومعناها .. كذلك نسبة إغلاق الجفون ومعناها

٢ - **الحواجب** : رفع الجواجب من الإيماءات الهامة التي تدل على أشياء كثيرة

منها ، إذا رفع المرء حاجبا واحدا فإن ذلك يدل على أنك قلت له شيئا إما أنه لا يصدقه أو يراه مستحيلا ، أما رفع كلا الحاجبين فإن ذلك يدل على المفاجأة.. كما إنها عبارة عن إشارة تحية من مسافة بعيدة بمعنى مرحباً ، وهي إشارة عالمية فيما عدا اليابان فهم يعتبرونها إشارة غير لائقة ومنافية للآداب

٣ ـ **الأذنان** : فإذا حك أنفه أو مرر يديه على أذنيه ساحبا إياهما بينما يقول لك إنه يفهم ما تريده فهذا يعني أنه متحير بخصوص ما تقوله ومن المحتمل انه لا يعلم مطلقا ما تريد منه أن يفعله أو أنه يشك بصحة ما تقوله..

٤ ـ **جبين الشخص** : فإذا قطب جبينه ونظر للأرض في عبوس فإن ذلك يعني أنه متحير أو مرتبك أو أنه لا يحب سماع ما قلته، أما إذا قطب جبينه ورفعه إلى أعلى فإن ذلك يدل على دهشته لما سمعه منك..

٥ـ **الفم** : وله عدة تعبيرات مؤثرة على ملامح الوجه مثل فتح الفم أو تحريكه جهة اليمين أو اليسار أو في المنتصف ، سواء بطريقة بسيطة أو مبالغ فيها كذلك استخدام عضو أخر مساند له كوضع اليد على الفم ، أو اصبع واحد ، أو عدد من الأصابع وكلها تدل على ايماءات مختلفة .. ويعتبر الفم مصدر الابتسام والضحك ، وهما يعتبران عالميا إشارات تدل وتبين أن الإنسان سعيد ،ونحن نبكي عند الحزن والألم ويصحب استخدام ايماوءات الفم في تلك الحالات ظهور تعبيرات على الوجه مثل خطوط حول العينين ، ارتفاع الوجنتين ، تحرك الجزء الموجود بين الحاجب والجفن ، تحرك الجبين ..... وتعتبر الابتسامة ايماءة مهمة في لغة الجسد في المجال الإعلامي ، فهي جزء مهم من ذخيرة لغة الجسد عند الإعلامي ، في مقابلته للمصدر أو لضيوف برنامجه أ وحتى عندما لا يشعر بأنه يرغب في الابتسام ، ولأن التبسم يؤثر مباشرة على مواقف الأخرين، وعلى طريقة استجاباتهم لك وتفاعلهم معك .... كما أن بعض المصورين يطلبون من الذين يتصورون أن يقولون في سرهم كلمة Cheese لأن هذه الكلمة تسحب العضلة الوجنية للخلف ، وتكون ابتسامة ، بغض النظر عن كونها ابتسامة مصطنعة أم لا ..

٦- **الأنف** : عندما يلمس البالغ أنفه وهو يتحدث فهو دليلاً على أنه يكذب في الحديث الذي يقوله. واحيانا يقوم بذاته ببعض الايماءات ، وأحيانا أخرى بمساعدة اليد في حكه أو لمسه ، أوسد فتحاته ..

٧- الذقن : وهي عضو سلبي بمعنى أنه يعتمد على اليد ليقوم بالايحاء أو بايماء معينه .. فوضع اليد وسحبها بطريقة معينة على الذقن معناه الاستحلاف والوعد والتهديد " مثل القول اهي ذقني اهيه لو ... "

**تعبيرات الوجه**

يستخدم الوجه أكثر من أي جزء آخر من أجزاء الجسم ، فنستخدم الابتسامات ، والايماءات بالرأس ، والغمزات ، والاستخدامات المتعددة للعينين ، قال باحثون أميركيون أن «تعبيرات الوجه» التي يسعى الإنسان إلى إظهار مشاعره بواسطتها، مثل الابتسامة أو «التكشيرة»، أو بالعكس إلى إخفاء مشاعره، هي جزء من البنية العصبية للمخ، وليست مهارة يكتسبها الإنسان بالتعلم.»

وقال باحثون في جامعة «سان فرانسيسكو» للدولة، أن «الرياضيين المبصرين وفاقدي البصر أظهروا تعبيرات الوجه نفسها أثناء فوزهم أو خسارتهم»، ولذلك فقد افترضوا في دراستهم المنشورة في مجلة «جورنال أوف بيرسوناليتي» المعنية بدراسات الشخصية ، أن تعبيرات الوجه لدى الإنسان لم تكن مكتسبة بواسطة النظر، أي من خلال مراقبة الآخرين.

ويعتقد الباحثون أن هذه التعبيرات قد تكون من مخلفات أجداد الإنسان القدامى .والمعلوم أن الفكرة القائلة بأن تعبيرات الوجه ليست مكتسبة بالتعلم، قديمة، إذ طرحها علماء في الستينات من القرن الماضي.

إلا أن الدراسة الجديدة تقدم أدلة قوية عليها. وقارن فريق علمي برئاسة ديفيد ماتسوموتو البروفسور في الجامعة، بين معالم ٤٨٠٠ صورة فوتوغرافية، لتعبيرات الوجه البشري لأشخاص مبصرين، وأشخاص من فاقدي البصر، من لاعبي رياضة الجودو، وذلك خلال حفل توزيع الميداليات عليهم في الألعاب الأولمبية للمعاقين عام ٢٠٠٤. وفي كل واحدة من الحالات، دقق الباحثون في صور الحائزين على الميداليات الذهبية والفضية.

وبينما ظهر أن الفائزين أبدوا سرورهم بانتصاراتهم، فإن الذين حصلوا على ميداليات أدنى كانوا يعبرون بـ«ابتسامة اجتماعية» أي ابتسامة مجاملة، لأنها كانت ابتسامة ترتسم بحركات الفم فقط، ولذلك فإنها تبدو مصطنعة أكثر من كونها تلقائية .

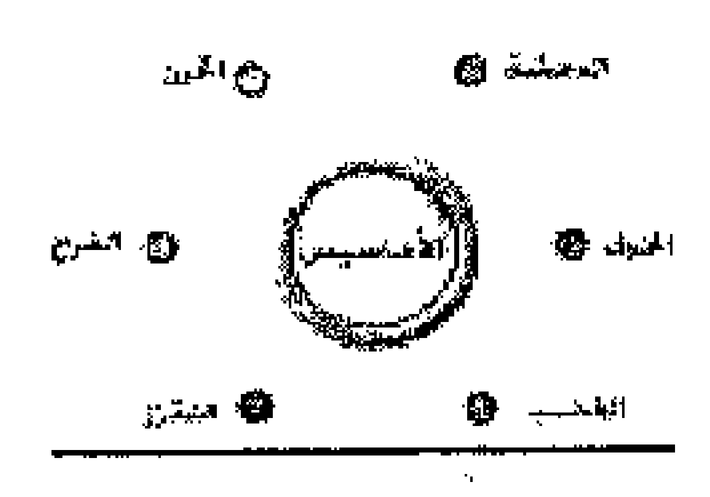
واستنتج الباحثون أن المتنافسين سواء كانوا من المبصرين أو فاقدي البصر، أظهروا تعبيرات في وجوههم ، أو تحكموا بتلك التعبيرات، بالطريقة نفسها.

وقال البروفسور ماتسوموتو أن «الترابط الإحصائي بين تعبيرات الوجه للمبصرين وفاقدي البصر، كان كاملا تقريباً.«

وأضاف الباحث الأميركي «إن هذا يفترض أن هناك شيئاً جينياً كامناً داخل الإنسان، يمثل مصدراً لتعبيرات الوجه والمشاعر.

وقد ظهر أن الخاسرين كانوا يرفعون الشفة العليا لهم، كما لو أنهم كانوا يريدون التحكم بمشاعرهم، كما كانت تظهر على وجوههم ابتسامة مجاملة.

وقال أن «فاقدي البصر لا يمكن بأي حال أن يكونوا قد اكتسبوا مثل هذه التعبيرات على الوجه، بالتعلم البصري من خلال رؤية الآخرين. ولذلك فإن هناك آلية أخرى في الجسم تولدها.



## منطقة الأكتاف : والذراعان واليد والأصابع والكفان

١ ـ الأكتاف : عندما يهز الشخص كتفه فيعني أنه لا يدري أو لايعلم ما نتحدث عنه أو يمتنع عن عمل شئ " وأنا مالي " ..

٢- اليد : وتعتبر ذات أهمية في لغة الجسد وخاصة في المجال الإعلامي ، فعبر التاريخ تعتبر اليد مصدر السيطرة والقوة والخضوع ، وراحة اليد المفتوحة مرتبطة بالحقيقة ، والصدق ، والولاء ، والخضوع .. ولا تزال طرق عديدة للقسم تؤدى مع وضع راحة اليد على القلب ، وفي المحكمة .. وتعتبر هذه الإيماءة تتم بدون تعمد أو بطريقة غير واعية ، وهي إيماءة تعطي شعورا حدسياً أو إحساسا داخليا أن الشخص الأخر يقول الحقيقة .. وتعتبر راحة يد الإنسان من إشارات الجسد القوية ، والتي تظهر عندما تعطي شخصا ما توجيهات أو أوامر أو عند التصافح ( كما سنرى تفصيلا في الجزء المخصص للغة الجسد في البروتوكولات الإعلامية والإتيكيت ) .

٣- الأصابع : ولها عدة إياءات فهي تستخدم بمفردها لتوحي بإيماءات معينة ، فنقر الشخص بأصابعه على ذراع المقعد أو على المكتب يشير إلى العصبية أو نفاذ الصبر، والإشارة بأي من أصابع اليد ( الخنصر ، البنصر ، الوسطى ، السبابة ، الإبهام ) كل له استخداماته ومعناه سواء كانت للإشارة أو للنداء أو للإهانة ، أو للنقر على منضدة ، لحك الأنف ، أو وضعها فوق الفم للسكوت ، أو للتحذير أو وضعها تحت الذقن ، أو للمس الأذن ، أو وضعها في الفم ، أو استخدامها يمينا أو يسارا للموافقة أو الرفض .. كما تستخدم مع اليد او مع الذراع أومع الخد ، أو في الجيوب الأمامية للبنطلون ، أو الخلفية



٤ـ الذراعان : وهما من أعضاء لغة الجسد المستخدمة ، واللتن تشير إلى إيماءات التحية مثلا في حالة فتحهما ، أو وضع ذراع واحد فقط على القلب مثلا كإشارة للولاء والطاعة والقسم ، كما توضع خلف الجسم " الظهر " كما ترفع لأعلى للنداء ، أو للموافقة في التصويت أو لطلب الكلمة أو للإعتراض ..

## منطقة الساقين والأقدام

ـ اتجاه الاقدام : وقد عرف بالملاحظة الدقيقة أن قدمي الشخص دائما ما تتجه إلى موضوع التفكير فمثلا الطالب الذي يتعرض للتوبيخ امام اقرانه من معلمه فعادة ما تشير قدميه إلى مكان جلوسه أو في الأحوال الأكثر سوء إلى خارج الصف . أو الضيف الغير راغب في الدخول فيشير بوقفته واتجاه قدميه لرغبته في الانصراف .. أو الضرب على الأرض .. أوهزها ..

- ونعني بها وضع الساقان أثناء الوقوف .. مواجهة أو جانبا ، وكذلك أثناء الجلوس بوضع ساق على الأخرى في مواجهة الآخر ضيف أو مصدر أو جمهور ، أو ساقين متباعدتين أثناء الجلوس مفتوحتين ، أو متباعتين أثناء الوقوف ..فإن الجلوس والوقوف في مواجهة شخص ما مباشرة ،أو مواجهته بشكل يبدو منه أنك ستحاربه ، يتم باستشعاره على أنه مواجهة وتحد .. مما يؤدي بدوره إلى وضع عملية التواصل في إطار الشجار .. فلتهيئة الأجواء لعملية التواصل وجعلها تتسم بالتعاون، يتم الجلوس أو الوقوف بزاوية قائمة ، لا في مواجهة الطرف الآخر بشكل مباشر ، فهذا من شأنه أن يرسل رسائل تتسم بالتعاون ويمنح كلا الطرفين مساحة أكبر للتحديق عند النظر بعيدا ليعطي نفسه فرصة للتفكير ...

## القسم الثاني : الحركات وإيماءات الجسم في لغة الجسد

سبق وأن أوضحنا أنه يمكن اعتبار كثير مما ذكرناه عن لغة الجسد غير اللفظية مقصود أو عفوي إلا أن الإيماءات تعتبر هادفة وغرضية وتستخدم بشكل أساسي في الاتصال الهادف ، وهناك خط فاصل بين الإيماءات العفوية وتلك المقصودة كلغة للحدث ، والموقف الذي تحدث فيه هذه الإيماءات هو الذي يحدد وظيفتها ونوعها ..كما عرفنا الإيماءات بأنها حركة للوجه أو للجسد وذلك بغرض التأكيد على نقطة أو كلمة لفظية ، أو للتعبير عن الانفعالات أو الاتجاهات ... وهذه الايماءات تستخدم للتأكيد على الاتصال الفظي ، أو توضيحه. ويمكن استخدام الإيماءات بدون كلمات للتعبير عن الأفكار والأحاسيس ، وغالبا ما تستخدم بواسطة الوجه ، أو اليد أو الذراع ، أو الكتف ، أو إيماءات الوجه .وقد أشرنا إلى أن الايماءات تأتي من مصادر مختلفة ، مثل العوامل الوراثية ، والاكتشاف ، والمحاكاة ، والتدريب ..

وقد حدد الخبراء في هذا المجال أن هناك الكثير من الإيماءات البشرية ، فقد حددوا مايزيد على ٨٠ إيماءة يتم إحداثها من الرأس والوجه فقط ، وهناك ٥٥ إيماءه إضافية يمكن إحداثها من الجسم والذراعين ،وهذه الإيماءات تستخدم في مواقف اتصالية مختلفة ولكنها تتواجد بشكل أساسي في الأحاديث اللفظية . وهي تستخدم للتعبير عن النظرات والأحاسيس أو للتأكيد على بعض المواقف أو الأحداث ، والاستخدام الأكثر شيوعا هو التعبير عن الانفعالات والمشاعر ، كما تستخدم أيضا لإرسال واستقبال الرسائل بوضوح ، وثقة ، وسيطرة..

وهناك من الأخطاء البالغة التي يمكن أن تقع فيها هي أن تصدر أحكامك على المرء استنادا على حركات جسمه وإيماءاته المختلفة ولا توجه اهتمامك إلى سياق كلامه فحركات الجسم المختلفة وإيماءاته توحي بأنماط سائدة من السلوكيات بين الناس. ويذكر الخبراء في هذا المجال العديد من أنماط الإيماءات

**الإيماءات المختلفة التي تعبر عن عقل متفتح :**

- ابتسامة دافئة.
- ذراعان منبسطان.
- اعتدال الساقين أثناء الجلوس.
- الجلوس بطريقة تنم عن اليقظة والانتباه .
- الاسترخاء أثناء الجلوس.
- النظر إلى الشخص نظرة مباشرة مثل تلاميذ المدرسة .
- انبساط راحتي اليدين.
- خلع الرجل لمعطفه أو فك أزراره .
- وضع الرجل يديه على صدره.

**الإيماءات المختلفة التي تعبر عن سلوك عدواني :**

- جبين مقطب.
- النظر إلى الشخص نظرة متغرسة مثل تلاميذ المدرسة (التحديق) .
- تصويب نظراتك إلى الشخص وأنت تحدثه.
- تشبيك الأصابع بإحكام .
- انبساط الذراعين وإمساك حافة المنضدة باليدين .
- وضع الرجلين على ذراعي الكرسي .
- النظر بالعينين شذرا.
- تقطيب الحاجبين.
- الإشارة بإصبع الإبهام.

- المصافحة بعنف وقوة .
- اليدان على مفاصل الوركين عند الوقوف.
- التنقل إلى المكان الذي يقف فيه الطرف الآخر.

**الإيماءات المختلفة التي تعبر عن السيطرة:**

- انفراج راحة اليدين
- الاعتدال أثناء الجلوس
- وضع القدمين علي المنضدة
- انتصاب القامة أثناء الحديث مع الشخص الأخر
- صوت حاد وجهوري.
- الاتكاء على الكرسي بهدوء وجعل الرأس بين راحتي اليدين
- المصافحة بقوة وعنف.
- وضع الساقين على ذراع الكرسي .
- وضع منضدة كحاجز طبيعي .

**الإيماءات المختلفة لوضع الدفاع عن النفس :**

- نظرة غير محدقة .
- زم الشفتين (يدل على التعجب والدهشة).
- هيئة تنم عن الصرامة والشدة.
- إطباق اليدين.
- مس الرقبة براحة اليد.
- تشبيك الذراعين بإحكام .

- حواجب مقطبة.
- تعبير بالشفتين يدل على الإنكار.
- تنكيس الرأس
- تشبيك الساقين.
- حك الأذن أو الرقبة.

**الإيماءات التي تعبر عن التبرم واللامبالاة :**

- نظرة خالية من المشاعر.
- اختلاج العينين.
- الرأس بين راحتي اليدين.
- تكرار قرع الأصبع أو القدم.
- نظرة غير محدقة.
- خفض العينين.
- ساقان متشابكتان.
- العبث بشيء أثناء الحديث.

**الاستعداد للإصغاء إلى كلام المتحدث:**

- تحديق النظر.
- الاعتدال أثناء الجلوس ورفع اليدين على الركبتين
- تعبير بالوجه ينم عن النشاط والحيوية .
- فك أزرار المعطف أثناء الوقوف ولمس اليدين للساقين.
- تعبير بالوجه ينم عن اليقظة والانتباه.

- القرب من الشخص الذي تحدثه
- الجلوس على حافة المقعد.
- هز الرأس دليلا على الموافقة.

**الإيماءات التي تعبر الشعور بالإحباط :**

تحديق النظر في محيط المكان.

- تحريك الأصابع بين خصلات الشعر.
- قرع الأرض بالقدمين أو قرع شيء متخيل .
- التنهد.
- تشبيك اليدين .
- إطباق الشفتين بإحكام .
- حك الرقبة.
- أنفاس عميقة.
- إطباق اليدين بإحكام
- السير بطيئا.

**الإيماءات التي تعبر عن الشعور بالثقة :**

- تطبيق الأصابع .
- وضع القدمين على المنضدة.
- الاعتدال في الجلوس ووضع اليدين خلف الرأس .
- الوقوف باعتدال واعتزاز.
- رفع الرأس.

- ساقان مشدودتان.
- انتصاب القامة.
- الجلوس باسترخاء على المقعد.
- تحديق النظر.
- تعبير بالوجه يدل على اليقظة والانتباه.

**الإيماءات التي تعبر عن التوتر وعدم الثقة في النفس:**

- المصافحة بفتور وبشاعر باردة.
- الغمغمة بصوت واضح.
- وضع اليدين على الفم أثناء الحديث.
- نظرة غير محدقة.
- ضحكة تنم عن القلق والتوتر.
- نقر الأصابع على المائدة.
- التنهد.
- تشبيك الذراعين أو الرجلين.
- تحريك الأصابع أو اليدين عند الجلوس حركات تنم على القلق.
- العبث ببعض الأشياء عند الحديث. - السير ببطء.
- التدخين.
- قضم الأظافر.

## المبحث الثاني : قواعد لغة الجسد وأسسها

يوجد بجانب الأقسام السابقة للغة الجسد ، عدة قواعد تنظم أعضاء الجسم التي تمثل أدوات لغة الجسد ، وكذلك الحركات والتعبيرات والإيماءات ، وقواع لغة الجسد تتمثل في الأفعال وهي نظير الكلمات ، والإشارات وهي نظير الجمل ، والأوضاع وهي نظير الفقرات ..

وتكتمل هذه الأقسام بما يتعلق بالقواعد التي يجب أن تستخدم فيها هذه الأعضاء ، وهناك بعض القواعد العامة التي يجب أن توضع في الإعتبار ، ومنها على سبيل المثال ، ما يتعلق بـ :

**الطريقة التي تجلس أو تقف بها**

فإن الجلوس والوقوف في مواجهة شخص ما مباشرة ، أو مواجهته بشكل يبدو منه أنك ستحاربه ، يتم باستشعاره على أنه مواجهة وتحد .. مما يؤدي بدوره إلى وضع عملية التواصل في إطار الشجار .. فلتهيئة الأجواء لعملية التواصل وجعلها تتسم بالتعاون، يتم الجلوس أو الوقوف بزاوية قائمة ، لا في مواجهة الطرف الآخر بشكل مباشر ، فهذا من شأنه أن يرسل رسائل تتسم بالتعاون ويمنح كلا الطرفين مساحة أكبر للتحديق عند النظر بعيدا ليعطي نفسه فرصة للتفكير ...

**مراقبة استخدام المساحة الشخصية**

فمن القواعد المهمة للغة الجسد مراقبة استخدام المساحة الشخصية ، فمدي قرب المتحدث أو بعده عن المتحدث إليه مهم جدا، فكلما كان قريبا كان تأثيره أكبر، وبالتالي يكون المتلقي أكثر تقبلا لكلامه وتعاطفا معه بل وتأييدًا لآرائه في بعض الأحيان .

فكل منا تحيط به مساحة شخصية لا يراها الآخرون ،ويكون على وعي بأي شخص يقتحمها .. والناس بشكل عام لديهم قدر من الحساسية فيما يتعلق بمساحتهم الشخصية تلك .ز إذ يعتبرونها ملكية خاصة ..

ويحددخبراء لغة الجسد نطاقات المساحة الشخصية بـ :

- حميمي : للأصدقاء المقربون أو الأسرة ، تصل إلى ٤٥سم أو ١٨ بوصة وهي درجة الملامسة ..
- شخصي : للأصدقاء أو زملاء العمل المقربون ، وتصل من ٤٥سم إلى ١٢٠ سم ، أو من ١,٥ إلى ٤ أقدام ..
- اجتماعي : للزملاء والمعارف ، وتصل من ١٢٠ إلى ١٥٠ سم أو من ٤ إلى ٥ أقدام ..
- عام : للغرباء ، حوالي ١٥٠سم ..

فلابد عند التواصل مع الأشخاص ينتمون إلى ثقافات مختلفة ، أن نستشف منهم قدر المساحة الشخصية المناسبة والتواصل الجسدي الذي يسمحون به ، لأن الحساسية تجاه الحدود الشخصية يمكن أن يجنبنا الكثير من الإحراج وعدم الارتياح وسوء الفهم .

**مدى انفتاح تعبيراتك وحركاتك**

بمعنى أن تجعل لغة جسدك منفتحة ، أي لا تجعل تعبيرات وجهك وحركاتك تدل على عدم الرغبة في الكلام أو عدم الاستماع أو الاستياء ، أو اتخاذ موقف المدافع ، أو الخوف من الحديث ، فهذا النوع من لغة الجسد المنغلقة يعطي انطباعا سيئا وسلبيا للآخري مما يؤدي إلى احباطهم ، كما يعوق عملية التواصل ، لأن هذا يجعل عملية جمع المعلومات مستحيلة ، فعندما نغلق أجسادنا ، فإننا نغلق معها آذننا وعقولنا أيضا .. وعلى العكس تماما ، فإن الإيماءات الصريحة والمنفتحة واتخاذ الوضع الجسماني المناسب تعكس تفتح الأفكار والعقل والتوجهات ، والتفتح للتواصل والاستماع لما يرغب الآخرون في قوله .

**مدى تركيز انتباهك على الطرف الآخر**

إن تركيز انتباهك على المتحدث يعمل على تحسين عملية التواصل بشكل ملحوظ ، فهو يساعد على تقديم المعلومات الجيدة وتحسين القدرة على الاستماع .

وكلما زادت أهمية التواصل ؛ زادت أهمية التخلص من أى أفكار أو خواطر تجول بذهنك والتركيز الكامل على المتحدث وما يقول . كذلك يجب تركيز لغة الجسد من خلال توجيهه نحو الشخص الآخر ، فهذا أيضا يشجع المتحدث على المضي في حديثه .. باختصار .. اجعل المتحدث والموضوع الذي تناقشه محور انتباهك ...

**الزاوية التي تميل بها نحو الآخر**

الزاوية التي تميل بها لإظهار الانتباه ، أو للضغط على الآخر، أو الحد من الضغط مهمة أيضا ، فعند الاستماع ، يمكنك أن تشير إلى أنك منتبه للمتحدث بشدة من خلال ميلك بسيطا نحوه فهذا يعكس اهتمامنا وانخراطنا في الحديث .. غير أن زاوية الميل أكبرمن ٧٥ درجة ، تعني أن الميل أصبح مصدر " ضغط " على المتحدث .. كأنك تقول له بشكل غير مباشر بميلك هذا " أنا لا أصدقك " أو " من الأفضل لك أن تعترف " كما أن ذلك يقتحم المساحة الشخصية للطرف الآخر . وهذا ما يجعلنا نشعر بالقلق عندما يميل الآخرون نحونا بشدة .

إن الميل بزاوية ٧٥ درجة له القدرة – إذا ما أحسنا استخدامه – على إقناع الآخرين بشكل غير واضح ولباقة ومعرفة المزيد من المعلومات .. أما إذا استخدمناه بشكل يفتقر إلى الحساسية لمشاعر الطرف الآخر ، فقد يصبح وسيلة إرهاب وهيمنة وسيطرة واستغلال يمكن أن تؤدي بسهولة إلى نتائج عكسية .

كما يمكن استخدام الميل بزاوية ٧٥ درجة في الضغط على الآخرين ..كما يمكن للميل إلى الخلف لتقليل بعض الضغط الذي قد يشعر به الطرف الآخر .

**أهمية التواصل البصري**

يُعد التواصل البصري مهما للغاية لطمأنة الطرف الآخر أوزيادة الضغط عليه ، أو الحد من هذا الضغط.. فالعين " نافذة الروح " ، فحين يكون التواصل

البصري القائم محدوداً للغاية ، نصبح مستمعين غير عابئين بما يقال ، أو متحدثين لا يستحقون الثقة ، أما الإفراط فيه ، فإنه يتحول إلى مصدر تخويف وإرهاب للطرف الآخر .

إن المستوى المناسب من التواصل البصري من جانب المتحدث يقول " إنني أخبرك بالحقيقة ، ويمكن أن تصدق ما أقول " كما أنه يساعد على الحفاظ على انتباه المتحدث . أما المستوى المناسب من التواصل البصري من جانب المستمع ، فإنه يقول : " أنا مهتم بك وبما تريد أن تقول ، إنني أتابعك " مما يشجع المتحدث على الاستمرار في حديثه .

ومع ذلك يمكن استغلال زيادة مستوى التواصل البصري قليلا ( دون التحديق إلى الطرف الآخر ) لزيادة الضغط بطريقة تشبه الميل بزاوية ٧٥ درجة ، وعلى العكس ، فالحد من التواصل البصري قليلا قد يقلل من الضغط الواقع على الطرف الآخر ، فالمهم في كل الأحوال مراعاة الحساسية تجاه احتياجات الطرف الآخر .

مدى الاسترخاء والتوازن عند التواصل

اعتاد بعض الناس على هز أقدامهم أو أرجلهم ، أو النقر بأصابعهم أو بقلم على المكتب الذي أمامهم بشكل كتواصل أو متقطع ، ومثل هذه الحركات تعطي انطباعاً بالتوتر أو الانفعال الدائم . وهناك آخرون يميلون بزوايا حادة عند الوقوف أو الجلوس .. وبعض آخر يميلون برءوسهم أو جذعهم ..

وقد لا تكون هذه العادات مشتتة لهم ، ولكنها مشتتة للآخرين وتعوق عملية التواصل . كما أنهم بذلك يرسلون رسائل غير لفظية قد يفسرها الآخرون بأنها عدم اهتمام أو ملل ورغبة في فض المناقشة أو توتر أو شعور بالحمق من قبل المستمع . فالناس يفسرون الهز والنقر على أنها علامات على الاضطراب أو الارتباك أو الانفعال الداخلي .

على الجانب الآخر ، لا يجب أن يكون الثبات والتوازن شديداً أكثر من اللازم . فيمكن للشخص أن يمون ثابتا ومسترخيا بشكل مريح ومعتدل ، وهو ما يترتب عليه تأثير مختلف تماماًفالاسترخاء والتوازن يساعد عملية التواصل ويوحي بضبط النفس والثقة والسيطرة على مجريات الأمور .. فكلما ابتعدنا عن

أسس التواصل الواضح ، زاد شعور الآخرين بعدم الارتياح تجاه التواصل معنا وهو ما سوف يؤثر سلبا على عملية التواصل ..

ومما سبق تتلخص أسس وقواعد لغة الجسد في النقاط التالية :

- قف أو اجلس بزوايا قائمة بعض الشئ ، واحترم المساحة الشخصية للآخرين .
- استخدم الايماءات ولغة الجسدالمنفتحة .
- ركز انتباهك على الطرف الآخر .
- مل للأمام قليلاً لتظهر اهتمامك ، مع الميل للأمام أكثر قليلا عند الرغبة في الضغط على الطرف الآخر ، والميل للخلف أكثر قليلا عند الرغبة في التقليل من الضغط الواقع عليه .
- حافظ على مستوى ملائم للتواصل البصري عند الاستماع لتشجيع المتحدث على مواصلة حديثه ، مع زيادته عند الرغبة من الضغط عليه ، والحد منه عند الرغبة في تقليل هذا الضغط .
- استجب بشكل ملائم من خلال بناء استجابتك على آخر ما يقوله المتحدث .
- كن مسترخيا ومتوازناً حتى تمهد الطريق لتواصل أكثر انفتاحاً ..

## الهوامش

١- آلان ، باربارا بيز : المرجع الأكيد في لغة الجسد ( المملكة العربية السعودية ، مكتبة جرير ، ط٤، ٢٠٠٩ ) .

2- Kris Cole **: Crystal clear communication** " skills for understanding and being understood ( Australia ,2005).

3-Lillian Glass **: I know what you are thinking using the fuor cods (** Jhon Wily , 2003) .

4- Leil Lowndes **: Instantly Connect with Anyone** " ( Jhon wiley,2002).

5-harry Mills : **Artfull Persuation "** How to command attention change minds and influence people , ( NewYork, AMACOM,2000 ) .

6-Nonverbal Library - **articles on body language** and nonverbal .. •

7-journal of personality **: What Percent Of Communication Comes Through Body Language?** May 13th, 2010

# الفصل الرابع ٤

# لغة الجسد في المجال الإعلامي

- كيف يكمل الإعلامي منظومة التواصل مع الآخرين ؟
- ما الذي يعرفه الإعلامي عن كيفية تكوين الأشخاص للانطباعات الأولى ، وكيف يستخدمها الإعلامي لصالحه ؟
- ماذا يعرف الإعلامي عن طاقة لغة الجسد لديه ولدى الطرف الآخر ؟
- كيف يمكن للإعلامي كسب ثقة الجمهور والضيوف باستخدام طرق لغة الجسد الفعالة ؟
- كيف يقنع الإعلامي الآخرين مستعملا لغة جسده ؟
- كيف يستطيع الإعلامي استخدام الطرق الفعالة للتواصل عن طريق تعبيرات الوجه ؟
- كيف يؤثر في الناس بعمق ، باستعمال تعبيرات الوجه ؟
- كيف يطور الإعلامي حركات جسمه التي توضح وتبلور موضوعاته بصورة مقنعه ؟
- كيف يتخلص الإعلامي من السلوكيات غير اللفظية ، غير المفيدة ؟

# ٤ لغة الجسد في المجال الإعلامي

ولغة الجسد في الاعلام عامة والإعلام المرئي خاصة ، لا تقل أهمية عن اللغة الصوتية ، بل انها تتفوق عليها أحياناً، لا سيما وأن تعابير الوجه وحركة اليدين والرأس والجزء الأعلى من الجسم بشكل عام ، تمثل مفتاحاً حقيقياً لقراءة ما يدور في داخل الإعلامي أو الضيف بخاصة المسؤولين ، الذين يحاولون ضبط ايقاع الحركة ، لإخفاء توترهم الداخلي والتمويه على المشاهد ، باظهار التماسك ورباطة الجأش..

ومعلوم أن عملية تحريك اليدين والرأس أكثر مما ينبغي أمام عدسة الكاميرا، تشير باضطراب داخلي ، أو بضعف الموقف الذي يدافع عنه الضيف أو يسعى لتسويقه ، من هنا تعطي وسائل الإعلام الأجنبية اهتماماً كبيرا بلغة الجسد ، فيما يقوم خبراء بتوجيه وارشاد المسؤولين حول كيفية الظهور امام الكاميرا، والاقتصاد في الحركة ، لكي لا يمس ذلك بالمصداقية .

**لماذا لغة الجسد في المجال الإعلامي ؟**

فأين نحن من ذلك ؟ ولماذا نعتبر لغة الجسد مهمة للعاملين في المجال الإعلامي ؟

أولا : لأهمية لغة الجسد بصفة عامة فتختلف ردود الأفعال والسلوكيات اللفظية وغير اللفظية بتنوع البشر وتعددهم، ويعد التواصل غير اللفظي أحد أهم أنواع الاتصال التي تحدد غالبا شخصية الفرد وميوله، فعبر الإيماءات والحركات التي تصدر عفويا عن شخص ما، يستطيع آخرون قراءة أفكاره بصورة أبلغ من التحدث بعبارات طويلة ..

ثانيا : ولغة الجسد في الاعلام المرئي ، لا تقل أهمية عن اللغة الصوتية ، بل انها تتفوق عليها أحياناً ، لا سيما وأن تعابير الوجه وحركة اليدين والرأس والجزء الأعلى من الجسم بشكل عام ، تمثل مفتاحاً حقيقياً لقراءة ما يدور في داخل

الإعلامي أو الضيف بخاصة المسؤولين ، الذين يحاولون ضبط ايقاع الحركة ، لإخفاء توترهم الداخلي والتمويه على المشاهد ، باظهار التماسك ورباطة الجأش..

ثالثا : على الإعلامي في كل مجال العمل الإعلامي أن يكمل فك شفرات الإتصال الأربع : الانصات ، والاستماع إلى الآخرين ، والحديث ، شفرة لغة الجسد ، وشفرة تعبيرات الوجه " وسوف يتم تناول هذه الشفرات بشئ من التفصيل في فصول الكتاب " . فلا يكفي أن يجيد الإعلامي لإثنتين مثلا من تلك الشفرات ويجهل الأخرتين ، كما أن بمعرفة الإعلامي بهذه الشفرات يصبح بالإمكان اكتشاف إلى أي من الأنماط تكون عليها الشخصية المتحاورة ، أو الضيوف أو حتى الجمهور ..

رابعا : معرفة الإعلامي بهذه اللغة يمكنه من كيفية التواصل بفاعلية ، وكيف يقدمون أنفسهم للمشاهد وللضيوف ، ويحسنون من طريقة كلامهم ، ويتغلبون على الأخطاء البسيطة – ولا أقول الكبيرة – التي تكتنف حديثهم ، وتتعلق بمدى معرفتهم بلغة الجسد من عدمه ، كما أنها تزيد من ثقتهم بأنفسهم ، فهناك – كما سنقرأ من فصول الكتاب ، علاقة وثيقة بين لغة الجسد والصوت وتعبيرات الوجه.

خامسا : إن الاهتمام بلغة الجسد عنصر أساسي لكل إعلامي يواجه الجمهور سواء كانت المواجهة مباشرة معه ، أو غير مباشرة عبر كاميرات التليفزيون ، مثل مواجهة المذيع أو مقدم البرامج أو المتحدث الرسمي وتمتد هذه الأهمية من اللقاء المباشر " وجها لوجه " في الندوات والمؤتمرات إلى القاء غيرالمباشر عبرر شاشات التلفزيون .ومن المهم الإشارة إلى أن لغة الجسد للإعلامي احتياج أساسي ، سواء كان أثناء مجريات عمله قبل التسجيل أو البث أو بعده ؛ لأن الإعلامي مطالب باستخدام لغة جسد صحيحة وسليمة ، بدءا من خروجه من منزله ، ومرورا بلقائه بزملاء العمل أو بالجمهور أو بضيوفه ؛ لأن الإعلامي غالبا هو شخصية معروفة مطالبة بالاتزان والوقار، سواء أثناء مجريات العمل أو قبله أو بعده ..

سادسا : وعلى الرغم من أهمية لغة الجسد ، إلا أن المظهر الخارجي الذي يؤطر هذه الانفعالات والإيماءات يمكن له أن يعزز أو يضعف من تأثير التواصل غير

اللفظي، ما يعني، ، «أهمية تفادي ارتداء الملابس غير اللائقة ، أو وضع ماكياج أو عطر مبالغ به، ما يعطي الإشارة الخاطئة ، ويشعر الآخرين بعدم جدية الإعلامي ، أو أخذها على محمل الجد والاحترام الذي تستحقه ».

سابعا : لغة الجسد يحتاجها ويجب أن يتعلمها المندوب الصحفي ، والمحرر الصحفي ، والقائم على الإخراج الصحفي ، والمصور الصحفي ، ومصوري صحافة الفيديو ، ومصور التليفزيون ، والمذيع ومقدم البرامج ، والمخرج التليفزيوني ، ورسام الكاريكاتير ، ومصمم الإعلانات ، والمتحدث الإعلامي ، ورجل العلاقات العامة ، والمحاور ، ومجري المقابلات ، والمفاوض ، كما يحتاجها الإعلامي الذي يعمل في مجال الاتكيكيت والبروتوكول .. كما سنرى في التطبيقات الخاصة بهذه المجالات جميعها ..

**وظائف لغة الجسد في المجال الإعلامي**

إن جسم الإنسان – الذي تضافرت على دراسته علوم كثيرة لكي تكشف أساره وتحافظ عليه ، وتوسلت به فنون مختلفة للتعبير عن المشاعر والانفعالات المتباينة – يؤدي دوراً هاماً في تحقيق التفاعل الاجتماعي الذي يتمثل في التواصل بين أفراد المجتمع ، لأن كُلا منا لا يتكلم بلسانه وأعضاء النطق الأخرى ، ولكنه يتكلم بأعضاء جسمه أيضاً ، فالإعلامي يومئ برأسه ، ويغمز بعينيه ، ويزم بشفتيه ، ويهز منكبيه ، ويشير بيديه وأصابعه .

وإن عملية التواصل تعتمد – كما نعرف – على عدة عناصر رئيسية : المتكلم أو المرسل ، والمستمع أو المستقبل ، والرسالة أو المضمون الذي يرسله المتكلم ويستقبله المستمع ، والقناة أو الوسيلة التي تحمل الرسالة .. كما تعتمد على الجانبين السلوكيين اللفظي وغير اللفظي . ويتمثل الأول في الكلمات المسموعة وما يصاحبها من التعبير الصوتي ، ويتمثل في الإشارات المرئية وما يصاحبها من هيئة الجسم ، والدارس والممارس لعملية الاتصال يرى بشكل واضح مدى التلازم الوثيق بين هذين الجانبين .

ومثلما كان لبعض الفنون والعلوم ( التمثيل الصامت ، والرقص ، والخطابة ، والباليه ، والعرض المسرحي ، والفيلم السينمائي ، وعالم الأزياء

والموضة ، ودنيا التجارة ، وعالم السياسة ) دور في لفت أنظار القدماء والمحدثين في العالم أجمع إلى دور الإشارات الجسمية في الأداء الفني والتواصل بين المتخاطبين والعاملين والممارسين لهذه الفنون . نجد أن الإشارات الجسمية لها دور في المجال الإعلامي أيضا .

فللغة الجسد عدة وظائف في المجال الإعلامي ، يلخصها عادل نور الدين ، في :-

١- النقل الحقيقي للمعلومات والمشاعر والأفكار ، وتوضيح الغامض منها .

٢- الاقناع العقلي بالأفكار المستهدفة للأطراف الأخرى ( الضيوف والمشاهدون ) .

٣- التأثير الوجداني في الأطراف الأخرى ( الضيوف والمشاهدون ) .

٤- التأكيد على الثقة بالنفس ، لأن قدرة المشاهد على الاقتناع بالرسالة الإعلامية تتناسب طرديا مع احساسه بثقة من يتحدث إليه ، وكذلك الأمر مع الضيف الذي يتأثر بثقة أو عدم ثقة مقدم البرامج فيتأثر بالتالي مسار الحوار .

٥- جذب المشاهدين للاستمرار في المشاهدة .

٦- عدم تشتيت انتباه المشاهدين بالحركة المبالغة أو المستمرة .

٧- تأكيد احترام الضيف .

٨- تأكيد احترام المشاهد .

ولكي نتعرف على طبيعة لغة الجسد في المجال الإعلامي بالتفصيل – بقدر المستطاع – نعرض العديد من التساؤلات الهامة التي تخدم هذا الموضوع ، ونفرد إجابات الخبراء والمتخصصين في هذا المجال ، في الفصول القادمة ..

- كيف يكمل الإعلامي منظومة التواصل مع الأخرين ؟
- ما الذي يعرفه الإعلامي عن كيفية تكوين الأشخاص للانطباعات الأولى ، وكيف يستخدمها الإعلامي لصالحه ؟
- ماذا يعرف الإعلامي عن طاقة لغة الجسد عنده ؟

- كيف يمكن للإعلامي كسب ثقة الجمهور والضيوف باستخدام طرق لغة الجسد الفعالة ؟
- كيف يقنع الإعلامي الآخرين مستعملا لغة جسده ؟
- كيف يستطيع الإعلامي استخدام الطرق الفعالة للتواصل عن طريق تعبيرات الوجه ؟
- كيف يؤثر في الناس بعمق ، باستعمال تعبيرات الوجه ؟
- كيف يطور الإعلامي حركات جسمه التي توضح وتبلور موضوعاته بصوره مقنعه ؟
- كيف يستخدم كل من ( المندوب الصحفي ، والمحرر الصحفي ، والقائم على الإخراج الصحفي ، والمصور الصحفي ، ومصوري صحافة الفيديو ، ومصور التليفزيون ، والمذيع ومقدم البرامج ، وقارئ النشرة الجوية والرياضية والاقتصادية والمخرج التليفزيوني ، ورسام الكاريكاتير ، ومصمم الإعلانات ، والمتحدث الإعلامي ، ورجل العلاقات العامة ، والمحاور ، ومجري المقابلات : والمفاوض .... ) لغة الجسد في عمله ؟
- كيف يستخدم الإعلامي طرق المشي والسير في الاستوديو وفي الميدان ؟
- وكيف يجعل الإعلامي التقنيات المساعدة ( جهاز عرض الصور ، والخرائط والمنضدة والمنصة ، يعملون لصالحه ، لا ضده ؟
- كيف يتخلص الإعلامي من السلوكيات غير اللفظية ، غير المفيدة ؟
- هل تختلف لغة الجسد لدى الإعلامي باختلاف النوع ( ذكر أو أنثى ) ؟

**ما الذي يعرفه الإعلامي عن كيفية تكوين الأشخاص للانطباعات الأولى ، وكيف يستخدمها الإعلامي لصالحه ؟**

يمكن للإعلامي أن يقف كأعظم خطيب عرفه العالم يمتلك أسرع ذاكرة ، ويستعمل أذكى سيكولوجية ، ويبرع في استخدام كل الوسائل التقنية للمناقشة ، ولكن إذا لم يكن هذا الشخص جديرا بالثقة ، فلا يمكنه أن يلقي خطبة أو يتحدث

الى العامة .. فالمصداقية هي شئ يجب أن ينتبه إليه الإعلامي الناجح من أول يوم له في المجال الإعلامي ..

كما تعتبر الانطباعات الأولى حاسمة لنجاح الإعلامي في مجال عمله ، فمن اللحظة الأولى التي يقابل فيها الإعلامي مصدره أو ضيوفه في الاستوديو أو الجمهور على الشاشة أو في مؤتمر أو... واقفاً أو جالساً أو سائراً يحدد الجمهور بالفعل ما إذا كان ذلك الإعلامي قابل للتصديق أم لا ، كما يحدد التقييم البدني الأولي له كيفية رؤية هؤلاء له ..

فليس أمام الإعلامي سوى فرصة واحدة فقط لتعطي الآخري انطباعا أولياً جيدا عنه .. وسواء أكان ذلك صحيحاً أو خاطئاً ، فإن الانطباعات الأولى تدوم.. فهي تهئ لنا بداية ممتازة أو قد تخوننا وتفشي أسرارنا لفترات طويلة قادمة ..

إن ٩٥% من الانطباعات الأولى التي يأخذها الجمهور عن الإعلامي تتكون من – إضافة للغة الجسد التي يستخدمها - المظهر العام ، طريقة ارتداء الملابس ، المجوهرات والاكسسوارات بالنسبة للإعلاميات ، وهناك عوامل أخرى أقل قابلية للسيطرة ، مثل العمر والطول والوزن، تسهم أيضا في تكوين الفكرة المبدئية التي يأخذها الآخرون عن الإعلامي .

## المطلب الأول : ماذا يعرف الإعلامي عن طاقة لغة الجسد ؟ وكيف يكمل الإعلامي منظومة التواصل مع الآخرين ؟

يوجد أربع شفرات رئيسية للاتصال تتم معالجتها داخل المخ . اثنتان منهما ( الكلام ، والصوت ) يتم معالجتهما سمعيا ، بينما يتم معالجة الاثنتين الأخيين ( لغة الجسد وتعبيرات الوجه ) بصريا ، ويتم استعراض تلك الاشارات بشئ من التفصيل ..

وهذا معناه أن يعمل الإعلامي على أن تتواءم لغة الجسد ، ونبرة الصوت مع حديثه وتعبيرات وجهه مع الآخرين ، فإن مشاعرهم سوف تنعكس عليه وسيشعر بمثل شعورهم .وسواء أكانت هذه الشفرات تخصه أو تخص الآخرين.

وعندما تتفق لغة الجسد ، ونبرة الصوت ، والكلمات وتعبيرات الصوت في نفس الشيء ، فالإعلامي يحظى هنا باتجاه كامل ، وهو ما يسمى بالتوفيق ، وهو ما يعني في حقيقة الأمر أنك شخص يمكن تصديقه ، فمثلا عندما نشاهد برنامج ويظهر مقدم البرنامج ، ويتحدث ويقول للمشاهدين عن أن البرنامج سوف يحظى بالمرح ، بينما لغة جسده وتعبيرات وجهه يبدوان عليهما الغضب بشكل واضح ، فلن يصدقه أحد ، أليس كذلك ؟ فاحذر التناقض ، فإن الجسد لا يكذب ، حيث يخبرك جسدك بالكثير جدا عن نفسك وعن الآخرين ، فالإيماءات ، وأوضاع الجسم والحركات تعني شيئا ما ، لأن هذه الإشارات هي محاولة لإظهار ما بالداخل وإخراجها إلى السطح ..

وفيما يتعلق بما يجب على الإعلامي التوافق بين الأربع شفرات التالية للاتصال :

١- الانصات لشفرة كلامه

إن أسلوبك في الحديث يظهر الكثير عن حقيقتك الداخلية ، فما تستخدمه من كلمات وما تقوله لهما أهمية شديدة .. واتجاهك هو أول شئ يلحظه الناس عليك ، وعلى الفور يؤثر فيمن هم حولك . فالكلمات تأخذ معاني مختلفة في أوقات مختلفة في مواقف مختلفة ..فإن لم تخرج الكلمات في أفضل صورة ، فإن الكلمات التي جمعتها بدقة سوف تهبط على آذان صماء .

٢- الاستماع إلى شفرة صوته

هناك من يقول : " ما يقوله الإنسان من كلام جيد يقوله بصوت لا يموت أبدا " . صوتك يعكس شخصيتك ، والصوت يصنع أو يهدم أحاديثك ، وهناك أصوات تضفي معان أكثر على الكلمات .. فإذا نجحت في توصيل ثلث ما تحاول توصيله لمستمعيك بسبب الطريقة التي تتكلم بها ، ينبغي عليك أن تفكر في صوتك وأنت تتكلم .

إن الصوت شئ فريد أكثر من البصمة ، إنه يكشف عن شخصيتك ومزاجك واتجاهاتك ومشاعرك . ففي كل مرة تفتح فيها فمك لتتحدث ، فإنك

تعرض نفسك وأفكارك وبضاعتك وخدماتك . وهناك خمس مبادئ يستخدمها الإعلامي في الإلقاء الشفهي : الترقيم ، وقوة الصوت ، وطبقة الصوت ، والإيقاع ، والتمييز ..

إن صوتاً قوياً رناناً يوحي بالثقة والاطمئنان إلى القدرات الشخصية . والمتحدث الذي لا يستطيع أو لايرغب في الحديث بصوت واضح تعوزه الثقة بالنفس أو أنه لا يبالي بالمستمع سمعه أم لا .

كما أن طبقة الصوت تعطي صوتك لوناً وتنوعاً ورنيناً ، كما أن طبقة صوتك يمكن أن تركز الانتباه على رسالتك أو تشتته. وهناك أربع أوصاف لطبقة صوتك قد تصرف عنك المستمع :

- مرتفع للغاية :إذا رفعت طبقة صوتك للغاية فإنك تصبح ، وكأنك تهدد المستمع ، وبهذا تخيفه .
- منخفض للغاية : إذا جاهد المستمع كي يسمع صوتك الهادئ الضعيف ، فإن هذا المجهود سيصبح عبئاً ثقيلاً عليه وسيبدأ في فقد اهتمامه بك .
- صاخب للغاية : حينما يكون الشخص تحت ضغط أو يعاني من التوتر ، فإن الصوت يصبح متوتراً وحاداً.
- حاد للغاية : الغاضبون يتحدثون بصوت أعلى وأحد .. فإذا اشتركت في نقاش ، فحاول أن تخفض صوتك ، فكلما هدأ صوتك انخفضت حدة الموقف .

فصوتك يعكس ما بداخلك ، ربما يكون موضوعك رائعاً، ومظهرك رائعاً ، وحضورك حضور خبير ، ولكن لو ظهر صوتك مدندناً بصوت رتيب ممل ، أو ظللت تصرخ بصوت حاد سريع ، فسوف يشعر المستمع بغربة ، وحين يصبح المستمع قلقاً أو عصبياًأو يشعر بأنه مضطر للاستماع إلى متحدث طنان ، فإنه ينصرف عنك .

٣- مشاهدة شفرة لغة جسده

تشبه شفرة لغة الجسد البصمة الشخصية ، حيث توضح كيف يسير الشخص ، وكيف يجلس ويقف ، ويعتبر الرأس من أحد المكونات الهامة لتحليل شفرة لغة الجسد ، وكذلك استخدام الأذرع والأرجل وما مقدار المسافة التي يشغلها الشخص عندما يقعد ، أو ما مقدار قربه منك يقف إلى جوارك .

فكن على دراية بما تقوله لغة جسدك ، لأنها تمثل أكثر من نصف ما يستجيب إليه الأخرون عندما يتواصلون معك .

ولغة جسدك تنقسم بسهولة إلى نوعين من الإشارات : إشارات مرحبة وأخرى منفرة . فإما أنك تقول " مرحباً " بالضيف أو المستمع ، أو تقول " اغرب عن وجهي " . فلغة جسدك تظهر كيف أن التعامل معك فرصة أو يمثل تهديداً ، محل ثقة المستمع أم لا .

* إذا أردت أن تكون لغة جسدك مرحبة ، وصدوق وصادقا ، دون أن تنطق بكلمة ، عليك أن تظهر عقليتك المتفتحة في الثواني الأولى من أي مقابلة ، إن لغة الجسد المرحبة وتعبيرات الوجه معا يتمثلان في أشياء عديدة مثل : إظهارك انبساط يديك وذراعيك والسهولة عندما تقابل الضيف ، وأيضا الاتصال الجيد بالعين بينكما ، وابتسامتك ، ووضعك في الوقوف أو الجلوس ، والتحرك بخطى ثابتة ، وكتفان مرنتان ، وبوجه عام ، حاول أن تبعث في نفس من تقابل الشعور بالارتياح .

* كما يمكنك أن تتوقع أن لغة جسدك أو تعبيرات وجهك المنفرة على النقيض تماماً من المرحبة . فإذا كنت تظهر على ضيوفك ومستمعيك بقلب رافض ويدين ورجلين ملتفة بطريقة توحي أنك تتوجس خيفة من الأخرين ، وإذا كنت لا تمد يد المساعدة لهم ، وخبأتها مطبقاً كفيك ، وتتجنب الاتصال بالعين ، فإنك تبدو متوتراً وتعطي إيحاء للطرف

الآخر بعدم الارتياح والرفض والخوف ، ولغة الجسد المنفرة تبدي أن صاحبها غير لبق .

٤- النظر إلى شفرة وجهه

لكل وجه تعبيراته الخاصة ، وتوضح شفرة الوجه الطريقة التي يبدو بها وجه الشخص عندما ينصت أو يتحدث ، كما يُعد التواصل بالعين عاملا هاما ، مثل الطريقة التي يتحكم بها الشخص في فمه ..هل يظل شاغراً وهو ينصت أو يعض على شفاهه؟ هل يعقد جبهته ، أوينظر بعيداً أو يحاول أن يقطع التواصل بالعين ؟ إن ملاحظة الإعلامي لتعبيرات الوجه تفتح عالماً جديداً لقراءة ما يقوله الشخص فعلاً ، فكل من هذه الأمور تعطي دلائل على الشخصية ..

وأوضحت إحدى الدراسات الاستكشافية أن أعصاب الجمجمة ، والتي تقع داخل المخ ، تسيطر على كل من تعبيرات الوجه والصوت ، وذلك يعني أن المثيرات العصبية التي تتحكم في تعبيرات الوجه تسيطر أيضاً على تعبيرات الصوت ، وهذا ما سمي بالتسرب الصوتي ، فحتى إذا حاولت أن تخفي هذه المشاعر ، فإن مشاعرك " ستتسرب " لكل من تعبيرات وجهك وصوتك .

<u>وفيما يتعلق بما يجب على الإعلامي التوافق بين الأربع شفرات التالية للاتصال الخاصة بالاخرين :</u>

والآن وبعد التعرف على ضرورة التعرف على شفرات الاتصال الاربع الخاصة بك كإعلامي ، فأنت على استعداد للتعرف بشكل دقيق سيبدو الشخص في شفرات الاتصال الأربع ( شفرة الكلام ، وشفرة الصوت ، وشفرة لغة الجسد وشفرة الوجه )..

## تحليل شفرة كلام الآخرين

حتى يتسنى لك كإعلامي تحليل مايقوله الشخص بشكل فعال ، عليك أن تكشف عن مزيد من المعلومات عن السمات الشخصية التي تتحد معهم وتأتي الاستفادة من خلال التعرف على :

- هل يتبعون تعليقاتهم الساخرة بعبارة " كنت أمزح " بعد ملاحظة رد فعلك السلبي تجاه ما يقولون ؟.
- هل يفقدون قدرتهم على التعبير بالكلمات ، وهل يخطئون اختيار الكلمات عندما يتحدثون ؟
- هل يبدو عليهم أنهم يعارضون كل ما تقوله ؟ أم مجادلون ؟
- هل يقللون من شأنك ؟
- هل يستمرون في الحديث حتى تظن أنهم لن يتوقفوا ؟
- هل ينتقلون من موضوع لآخر ؟ وبالتالي يصعب عليك متابعتهم ؟
- هل يتحدثون دائما عن أنفسهم ولا يولونك إهتماما أثناء المناقشة ؟
- هل هم غير واضحين ولا يدخلون مباشرة في الموضوع ؟
- هل تعوزهم اللباقة والحس حين يتحدثون ؟
- هل يكذبون دائما ويغيرون من الحقائق ؟
- هل يستخدمون دائما عبارات وكلمات عرقية ؟
- هل يستخدمون اللغة الدارجة ؟
- هل يبتعدون عن الموضوع الذي تتناوله ؟
- هل يتحدثون في جمل مبتسرة ، ويجعلون من الصعب متابعتهم ؟
- هل يبدون وكأنهم يوجزون الحديث ؟
- هل يحاولون أن يثيروا جدلاً بقول أشياء مثيرة للأعصاب ؟

- هل يقاطعونك كثيراً؟ وهل يرفضون أن تنتهي كلامك أو حتى يسمحوا لك بقول كلمة واحدة ؟
- هل لا يهتمون بما تقول ؟
- هل يستخدمون ألفاظ سباب ؟

وبتحليل هذه التساؤلات السابقة ؛ يمكن التعامل مع الأشخاص ذي العادات الكلامية ..

## تحليل شفرة صوت الآخرين

لكي تتمكن من تحليل الشفرة الصوتية لأي شخص تقابله أو تدير معه حوار أو تستضيفه في برنامجك ، بطريقة دقيقة ، من المهم أن تدرك أن هناك عدة عناصر للصوت :

- هل صوت الشخص يبدو عالي الطبقة ؟ كما يظهر في معظم حوارات التوك شو ؟
- هل يتحدث الضيف أو الشخص بصوت رقيق يصعب سماعه ؟
- هل يتحدث الشخص بصوت مهزوز أو مرتعداً؟
- هل يتحدث الشخص بصوت بصوت عالي ؟
- هل يتحدث الشخص بسرعة شديدة ؟
- هل يبدو على صوته الغضب والثورة ؟
- هل يتحدث الشخص بصوت متقطعاً أو متكلفاً ؟
- هل يصدر الشخص أصواتاً هجومية إذا بدأ في الحديث أو خلال الحوار ؟
- هل يبدو على صوته انه جاف وعميق ؟

- هل يبدو صوته بطيئاً ويحاول إظهار كل حرف أثناء نطقه للكلمات ؟

لذلك إذا كنا نقيم شخصية الضيف ، فمن الضروري للغاية أن نحلل كيف يبدو صوتها ، وماذا تقول لكي نتوصل إلى الحقيقة وبالتالي دراسة وتحليل الشفرة الصوتية ضروري جدا يساعد على معرفة الشخصية التي تدير معها حوار أو مقابلة .

فعلى سبيل المثال ، سيتمكن الإعلامي من معرفة ما إذا كان الشخص في حالة نفسية سيئة من خلال طبقة صوته ، فيجد نفسه يتراجع ويستخدم نبرة صوت ألطف وأعطف ، أو ربما يجد من الأفضل مواجهته والاطمئنان عليه ، وربما يسمح هذا له بأن يفتح قلبه ويخبرك بما يضايقه أو يضايقها .

فحساسية الإعلامي تجاه الآخرين وقدرته على النفاذ إلى مشاعرهم من خلال الصوت ، سيمكنه من فتح قنوات عديدة للتواصل معهم .

**تحليل شفرة لغة الجسد الآخرين**

سبق أن أوضحنا أن لغة الجسد هي عبارة عن مجموعة من الحركات والإيماءات وطرق الكلام المميزة التي ترسل رسالات محددة ومواقف وظروف مختلفة ، فإذا أنصت جيدا إلى النس وراقبت حركات أجسادهم وتعبيرات وجوههم ، فسوف تتعلم الكثير ، إذا ما كانوا يكذبون عليك أم يقولون الحقيقة ، وإذا كانوا ما يعنون ما يقولونه ويقولون ما يعنون أم لا ..

لذا لابد للإعلامي لكي يقرأ لغة الجسد للآخرين ، عليه أن يفهم ويدرس ويحلل لغة الجسد ، والكيفية التي يتحرك بها الشخص ، والطريقة التي يعبر بها عن نفسه . وذلك من خلال دراسة :

- الطريقة التي يميل الشخص الضيف أو المحاور بها عندما يتحدث أو ينصت إليه ؟

- قرب المسافة التي يقترب أو يبتعد بها عند الحديث أو الإنصات..؟ بمعنى هل يحتفظ بمسافة أو يقف بعيدا ؟

* الطريقة التي يقف بها ؟ هل بها صلابة أو صرامة أو تكبر ؟ أو بها نوع من الهدوء والاسترخاء ؟
* وضعية قدمه على الارض .. هل ثابته أم يضرب بقدمه الأرض ضربا خفيفاً أثناء التحدث معك ؟
* كيف يستخدم يداه ؟؟ هل يعقد ذراعيه ؟ هل يطرقع أصابعه ؟ هل يستخدم يده أثناء الكلام ؟ هل يشبك يده ؟ هل حركات يده كثيرة أثناء الحديث ؟
* كيف يمشي ؟ في حالة مقابلة ميدانية بينكما في الميدان ؟ بمعنى هل يتقدم إلى الأمام أو يرجع إلى الخلف ؟؟
* ومانوع هذه المشية ؟ مسترخية ؟ أم متعثرة ؟ بسرعة أم ببطء؟
* الطريقة التي يحرك بها رأسه ؟ وسرعتها ؟ واتجاهها ؟
* الطريقة التي يجلس بها أمامك ؟؟ هل يضع قدماه ثابتتان على الأرض ؟ أم يضعها في مقابل وجهك ؟ أو وجه الآخرين . وهل يهزهما ؟؟ وهل يضع إحدى ساقيه على الأخرى ؟
* الملابس التي يرتديها مناسبة للمكان ؟ والوقت ؟ والسن ؟ والذوق ؟
* الشعر وطريقة تصفيفه ؟؟ وهل هو شعراً ؟ أم شعراً مستعاراً؟
* الاكسسورات وطريقة وكمية المساحيق ؟

## تحليل شفرة تعبيرات وجه الآخرين

والهدف من هذا التحليل هو أن تكون على وعي تام وبمنتهى الدقة با تعبر به وجوه الأشخاص عندما يتحدثون إليك .

وإليك بعض الأشياء التي يجب التدقيق فيها عنما تحلل تعبيرات وجه الآخرين :

- مدى امتلاك الشخص لنظرة ثابتة أو زائغة ؟
- وضع عين الشخص من حيث فتحهما ؟ واسعتان ، ضيقتان ؟
- هل عيناه حزينتان ، أم سعيدتان ؟
- مدى النظر إليك أثناء حديثك معه ؟ أم ينظر إلى أسفل ؟ أم يرفع عينيه إلى السقف ؟
- مدى استمراره في النظر إليك ؟ وهل هو اول من يقطع التواصل بالعين ؟
- مدى استخدامه لحواجبه مع عينيه أثناء الحديث ؟
- مدى ابتسامته أثناء الحديث من عدمه ؟ وهل هي ابتسامه حقيقية أو زائفة ؟
- مدى ما يبدو عليه الوجه من ارتياح وحيوية وحماسة ؟ أو عزلة وتحفظ وجمود ؟
- مدى استخدام يده مع أنفه أو ذقنه أو فمه أو أذنه ؟ سواء باللمس أو بالحك ، أو بالشد؟

فلقد أوضح الباحثون أن ٥٥% من التعبيرات غير الشفهية تكون عن طريق الوجه ، فيمكن للشخص قول الكلمات بصراحة وأن يسمعك كل ما تريد أن تسمعه بلهجة معبرة ودقيقة وحاسمة جداً دون أن يتكلم ، وذلك من خلال تعبيرات وجهه ، ولكن إذا كانت هذه التعبيرات متناقضة مع ما قيل من قبل ذلك الشخص ، فربما لا يكون قد ذكر أي شئ .

## المطلب الثاني : كيف يستخدم الإعلامي لغة الجسد ؟

يعتبر هذا المطلب تفسيراً وتطبيقاً ، وإجابة عن التساؤلات السابقة ، وتكشف عن معاني ما سبق ..

* كيف تبدو واثقا من نفسك

تُمهد الانطباعات الأولى الطريق لتحقيق النجاح أكثر مما يفعله الوضع الاجتماعي ، أو أوراق الاعتماد .. وفي الحقيقة ، إننا في الغالب نقرر خلال أول ثانيتين من مقابلة شخص ما لأول مرة كيف سنتعامل معه أو معها ..كما لابد أن تعرف أن هذا الشخص يقرر في نفس اللحظة كيف سيتعامل معك ..

وإذا كنت تتساءل عن الثماني وثمانين ثانية الأخرى ، فإنها تُقضى في تأكيد وتوثيق هذه العلاقة ، وتمهيد الطريق الذي ستسلكه هذه العلاقة فيما بعد ..

عندما يحبك الناس ، فإنهم يرون أفضل ما فيك ، وعندما يحدث العكس ، فإنهم يرون أسوأ ما فيك .. بمعنى أنه إذا كان الشخص الذي تجري الحوار معه يحبك ، فسوف يفسر طبيعتك البسيطة على أنها مراعاة لمشاعر الأخرين .. أما إذا حدث العكس فقد يفسر ذلك على أنه ضعف منك .. فالمسألة تعتمد على صورتك كما يراها الشخص الأخر في الطبيعة أو يرسمها لك في خياله ..

وترتبط لغة الجسد التي تستخدمها بتقدير الإنسان لذاته أيضا ، فهي تعكس مدى تقديرنا لأنفسنا وتؤثر فيه ..

هل لاحظت أن الأشخاص الذين يفتقرون إلى التقدير العالي للذات كثيرا ما يحاولون أن يبدوا أصغر حجماً، وكأنهم لا يعتقدون أنهم يستحقون شغل حيزهم الكامل ؟ فهم غالباً ما يتخذون وضعية مترهلة ، ويدعون صدورهم تنسحب للداخل ، وينكسون رءوسهم .. فلغة

الجسد التي يستخدمونها تقول : " إنني لست واثقاً من نفسي ، ولا أحب نفسي " .. كما تعكس تصرفاتهم الأمر نفسه .وبالتالي تأتي النتائج على نفس الوتيرة .

ياله من أمر مؤسف ! إنهم يجهلون أن الوقوف المنتصب ، وفرد القامة ، وشغل حيزهم الحقيقي من شأنه أن يحدث فارقاً كبيراً ..

إن ارتفاع مستوى تقدير الذات والثقة فيها يؤدي إلى ما هو أكثر من مجرد استخدام لغة جسد جذابة والإتيان بأفعال بناءة .. فهو يساعد أيضا على اختيار تصرفاتنا وسبل تواصلنا مع الآخرين ..

تذكر دائما " استحوذ على مخيلة الشخص ، تستحوذ على فؤاده " .

وهناك شئ غاية في الأهمية نصوغه بسؤال : لماذا يقلق الناس بشدة من الانطباع الأول الذي يأخذه الأخرون عنهم ، ونادراً ما يهتمون بالانطباع الأخير ؟ أثبت " هيدوج فون ريستوف " وهو طبيب وإخصائي نفسي ألماني أن آخر شئ في أي قائمة هو العنصر الذي دائما ما يكون لديه التأثير الذي يمتد لفترة طويلة ز. فلا بد أن تضع نصب أعينك على الانطباع الأخير ، فهو له نفس أهمية الانطباع الأول ..

فلكي تحصل على صداقة قوية وألفة أو دعم مهني مع ضيوفك ، فإن " وداعك " يجب أن يُضاهي " ترحيبك " أو من الأفضل أن يفوقه .

استخدم بعض التعبيرات المبهجة لتغلف كلمة الوداع ببعض البهجة ، سواء أكنت وجها لوجه مع الشخص الذي تحدثه ، مع توديعه بالقيام له ، ومصافحته بألفة مهما كان مسار الحوار او اللقاء .

* كيفية اكتساب مهارة التواصل بالعين

المبدأ الأول في دستور التواصل الجيد " عندما تقابل شخصا ما انظر في عينيه وابتسم " . لأن النظر النظر في أعين ضيوف اللقاء أثناء حديثك معهم يدل على أمانتك واهتمامك بهم .

فعلى سبيل المثال كيف سيكون اهتمام المشاهد لقارئ نشرة الأخبار إذا قرأ عليه نشرة الأخبار وهو مطأطأ الرأس ، وهو يضع رأسه في الأوراق التي أمامه ؟ نعتقد أن المشاهد لن يأخذ ما يقرؤه على محمل الجد .

فكما قلنا من قبل " تصل رسالتك حينما يصل صوتك ، ويصل صوتك إلى حيثما ترسله عيناك " فما شعورك إذا قابلت شخص أو ضيف في برنامجك أو مقابلة لا ينظر إليك أثناء حديثك معه ؟ وما شعورك حينما ينظر إليك ؟

يُعد الحوار بالعين إحدى أهم الوسائل غير الكلامية التي تستخدم في عملية الاتصال مع الآخرين . فهي النافذة التي تعبر بها إلى النفس ، ويعتبر فقدان التواصل بالعين مع المستمع هو أول خطوة تجاه فقدان التحكم في الحديث .. والمتحدث الواثق من نفسه يستطيع أن يلتقط خيوط التقييم السلبي ويستخدمها في إعادة السيطرة على اهتمام المستمع ..

معرفة ضيوفك أو الأشخاص الذين تقابلهم من قراءة تعبيرات العين كيف ؟؟

**العيون الكاذبة** : إذا كان الشخص يبتسم لك ،فإنك تعلم إذا ما كان صادقاً أو لا بالنظر إلى عينيه .. فإذا ما نظرت إلى صورة شخص وهو يبتسم ويخفي شفتيه ، فإن عينيه سوف تبوحان بكل شئ يدور بداخله ، فربما بدت العينان حزينتين بشدة ، على الرغم من انفتاح الشفتين وابتسامتهما العريضة ..

العيون المعبرة :يمكن الحكم بأن الشخص سعيد ، أو مندهش ، أو خائف ، أو يشعر بالملل ، أو متعاطف بمجرد ملاحظة حركات العين الدقيقة ..

١- **العين التي فوجئت بشئ** : فعندما يفاجأ الشخص ، فإن ذلك يظهر على عينيه فجأة ، فدائما ما يفتح الشخص المندهش عينيه حتى يظهر بياض العين ، ويرفع حاجبيه إلى أعلى ، بينما يتدلى الفك السفلي وتتباعد الشفتان .. فإذا رأيت هذا التعبير الظاهر على وجه الذي تتحدث معه ، زادت الفرص التي تستطيع من خلالها فهم الشخص الذي تتعامل معه .

٢- **العيون الخائفة** : سوف ترى الشخص الخائف ذا عينين متسعتين مما يدل على ترقبهما لوقوع شئ مفاجئ .. وتجد الحاجبين ملتصقتين ببعضهما البعض .

٣- **العيون الغاضبة** : الشخص الغاضب يحملق بشكل مباشر إلى الشخص الذي يشعر بالغضب تجاهه . فعندما يركز الشخص نظره عليك بنظرة ثابتة ، فربما يحاول أن يخيفك ، أو يسيطر عليك أو يهددك .

٤- **العيون المحدقة** : إذا نظر شخص محدقا بعينيه إليك ، فإن هذا يعني أحد أمرين : إما أن يكون معنى التحديق الترحيب أو عدم الترحيب ، وإما أن يكون فعلا عدوانياً ، وأيا كان التحديق ، فليس بالشئ الطيب ، فإذا استمرت هذه النظرة الثابتة بدون تغيير في تعبيرات الوجه لأي فترة ، ازداد شعور الشخص الذي يُنظر إليه بهذه الطريقة بعدم الارتياح .

٥- **العيون الشكاكة** : وهي إذا كانت عيون الضيف أو الشخص الذي تتحدث معه ضيقة باستمرار والجبهة متجعدة ، فربما يشك فيما

تقوله ، ودائما ما نرى هذا التعبير على الوجه عندما يكون الشخص غير واثق من شئ ما أو متردد بشأن قرار اتخذه .

٦- **العيون المندهشة** : وتظهر عندما يفاجأ الشخص بشئ ما ، فيرفع عينيه ، ويحملق في السقف ، كما يظهر حينما لا يصدق ما قد رآه أو ما سمعه .

٧- **العيون الخجلة** : عندما ينظر الشخص نظرة جانبية بدلا من النظر المباشر ، وتعتبر نظرة خاطفة إلى الشخص الآخر بينما يكون خافضاً رأسه وناظراً إلى أسفل .

٨- **العيون الحزينة** : فإذا ما نظر الشخص إليك وعينه لأسفل ، وتجعيد في حاجبيه أو أحدهما ليتجنب النظرة المباشرة ، فهي دليل على الحزن أو الإذعان أو الخضوع .

٩- **العيون التي يقول لسان حالها** " لم أفعل ذلك " : وتظهر عندما يقول الشخص الحقيقة ، ويُتهم بالكذب ، فينظر نظرة مباشرة وثابتة مع ارتخاء العضلات حول العين .

١٠- **العيون المرتعشة** : فعندما يفعل الشخص أشياء لا ينبغي عليه فعلها ، فإن جسده دائما ما يخبره بطريقة ما بأن هناك شيئاً غير صحيح . وعادة ما يكون السبب الشعور بالتوتر أو الاحباط .

١١- **العين التي تغمز** أكثر من اللازم : وهو يعبر عن شكل من أشكال العصبية أو الشعور بعدم الأمان . وتحدث هذه الحركة عنما يكون الشخص كاذباً أو قلقاً تجاه عدم تصديق الناس له .

- **كيفية وضع جسمك ، يبني الثقة أم يهدمها**

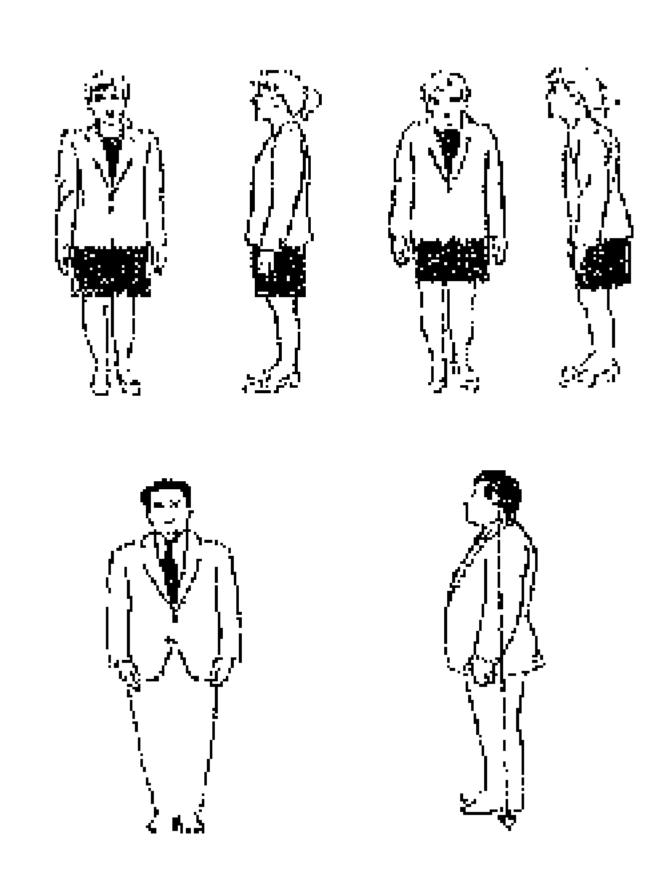
كل المذيعين ومقدمي البرامج في الاستوديو ، واثقون من أنفسهم ، أو يضفون على أنفسهم صورة تنم عن ثقة تامة بالنفس ، فوضع الجسم الجيد له

أثر حاسم في التعبير عن الثقة بالنفس التي تشجع الآخرين ( ضيوف ومشاهدين وعاملين ) في وضع ثقتهم بك كإعلامي ، وصورة الجسم الجيدة تنم عن القوة والحيوية .

فعندما تكون هيئتك جيدة ، فإن المحيطين بك يشعرون بأن العالم يمكن أن يقف على أكتافك المستعرضة ، وتبدو وكأنك تستطيع أن تتصرف مع ما يواجهك .

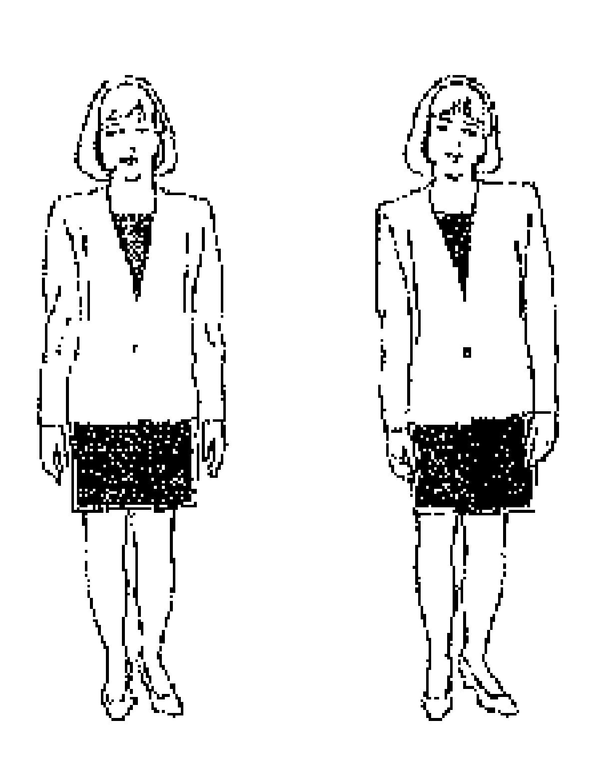
فهيئة الإعلامي في عمله ، دليل على الشخص المليء بالحيوية ، وهو ليس فقط راغباً في اثبات كفاءته ، بل حريص على ذلك أيضاً ، فالهيئة الجيدة تدل على الاستعداد ، والقدرة على مواصلة الحوار والتحدث .

فكيف تحقق ذلك ؟ وكيف تشجع الآخرين على الثقة بك وبهيئتك الجيدة ؟ قف منتصباً فالوضع البدني الجيد في الأساس منتصب ، وقف والعمود الفقري مستقيم ، وليس منحنياً في أي اتجاه ، فإذا كنت تقدم برنامجا ما وكان عمودك الفقري منحنيا إلى الأمام ، فإنك تبدو بلا حيوية من ناحية ، ومن ناحية أخرى تبدو متقدما في السن ، أما إذا وقفت منتصب القامة فإن هيئتك تبدو قوية وحازمة ومستعد للقاء ضيوفك أو بدء برنامجك بحيوية .



في الوضع البدني الجيد ، تكون الأكتاف مستديرة ، بمعنى إنها على استقامة واحدة ، فقف وكتفاك مستقيمان ، وبدون توتر ، ولا تمل كتفيك للأمام ، فهذا يجعلك تبدو ضعيفاً ، ولا لليمين ولا لليسار فهذا يجعلك تبدو غير راغب في استكمال الموضوع ، وسيشعر الضيوف والمشاهدين بأنك تشعر بالملل ، وهذا سينعكس عليهم بالطبع ..

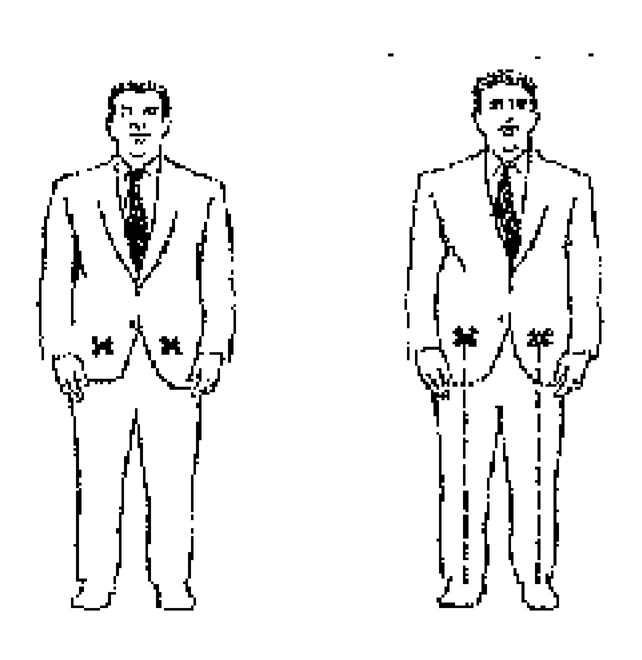
إن شكل وقفتك أمام مشاهديك تبين للناظر إليك ما إذا كنت تعرف ما يلزمك لإنجاز عملك .



وتختلف شكل الوقفة وفقا للمكان والموضوع والموقف والأشياء من حولك ،كما تختلف وفقاً للنوع ( رجل وإمرأة ) وهل يصحبها مشي ، فعلى سبيل تختلف وقفة مقدم البرنامج ( في حالة تقديمه للبرنامج واقفاً ) عن وقفة قارئ النشرة الجوية أو الرياضية حيث يصحب الأخيرة المشي واستخدام اليدين بصورة أكبر للشرح والإشارة ، كما تختلف تلك الوقفات عن وقفة المراسل الخارجي في الميدان .

هناك الوقفة المحايدة التي تعبر عن الثقة القوية والمصداقية ، بدون أن يبدو عليك التوتر ، وابدأ وقدمداك متباعدتان قليلاً ، ويجب أن تكون ركبتاك مستقيمتين ، ولكنهما ليستا متصلبتين وأن تتدلى الذراعان أو أحدهما بشكل حر

بجانبك ، والأيدي منبسطة وغير متوترة ، ثم ابدا في تحرك يدك متوافقة مع صوتك ومع موضوعك وتعبيرات وجهك بتوافق كما سبق التوضيح .



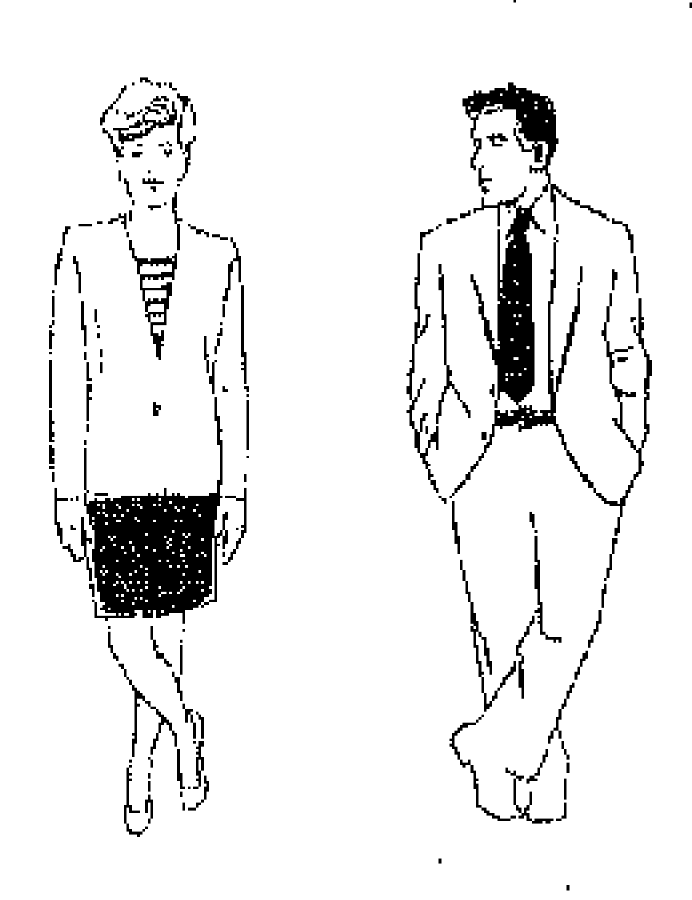
وعندما تجرب الوقفة المحايدة للمرة الأولى ، فربما تجدها عملية مربكة وغير مريحة بالمرة ، ومع أن الوقفة المحايدة تبدو مخيفة ، إلا أنها تعطيك مظهر الثقة بالنفس بصورة سهلة والحيوية والاستعداد، وتبدو هذه الوقفة مربكة في البداية لأنك – ببساطة - غير معتاد عليها ، فغالبية الناس يقفون وقفة مائلة ، ومعتادون على ذلك لسنوات طويلة ، وتغيير أي شئ متأصل مثل الوقفة الشخصية ، لا شك أنه متعب في البداية ، ولكن العائد من وراء ذلك له أثر وفعالية في هيئة الشخص . حيث تظهرك ذا طبيعة متزنة .

وهناك الوقفة على فخذ واحدة ، فالمذيع أو مقدم البرامج أو المراسل لا يقف كالقالب " ومنتبه " طوال الوقت ، فالوقفة المحايدة المتجهمة ليست الطريقة الوحيدة لإظهار الثقة ، والوقوف على فخذ واحدة هيئة أكثر استرخاء ( ولا تعني ثني الركبة ) وتناسب الاسترخاء والهدوء والتحدث بهدوء أكثر مع أخذ الانفاس ، ولكنها تنم أيضا على نشاط وثقة . وفي هذه الهيئة يكون ثقل الجسم –تقريباً – على رجل واحدة وفخذك بارزاً قليلا في اتجاه الرجل التي تقف عليها ، والرجل الأخرى مثنية نوعا ما .

وتوجد عدة أشكال لهذه الوقفة ، ولكنها جميعا تدل على الاسترخاء ، وهو شعور أفضل من الوقفة المحايدة .

إن أشكال الوقوف على فخذ واحدة لها علاقة بالفخذ البارز ، وبالطريقة التي تستقر عليها الأقدام ، فكلما كان الفخذ أكثر بروزاً ، كان ذلك أكثر تعبيرا عن اللامبالاة والغرور ، وإن كانت قدماك قريبتين من بعضهما يالبعض ، فإن هذا يدل على التكبر، وإذا كانت قدماك بعيدتان جدا ، فإنك تبدو متعجرفاً . وعامة لكي تعبر عن الاسترخاء البسيط ، فعليك فقط أن تترك فخذك يبرز قليلاً ، وقدميك متباعدتين قليلا ، فهذا وضع مريح وسهل .

وفي أشكال أخرى للوقوف على فخذ واحدة قد تكون قدمك أمام القدم الأخرى المساعدة أو خلفها ( تجنب هذا الوضع ) فهذه الأوضاع تسمى الوضع التعاكس والتي يفهمها الناس على أنها دليل على الإثارة ، أو القلق ، وعلى عدم الرغبة في الإصرار على الرأي ، ويفهمها البعض على أنها كدليل لعدم الاكتراث أو السأم ، فكن واعيا بهذه التفسيرات الشائعة إذا أردت أن تقف أيا من هذه الوقفات . فالوقوف على فخذ واحدة ليس وضعاً جيداً عندما تريد إعطاء انطباعاً أولياً عنك ، لأنه لا يعبر عن الثقة بالنفس والمصداقية بنفس الطريقة الصادقة التي تعبر عنها الوقفة المحايدة ، ولا بنفس الإيحاء ، ولا تعد مقبولة أثناء تقديمك لنفسك في لقاء عام .



وليس من العيب أن تستشر مدربا رياضيا ، أو اخصائي علاج طبيعي إذا كنت غير متأكد من أنك تحسن من هيئتك ، ويجب ألا يسبب لك وقفتك الجردة أي آلام ، فإذا حدث ألم فاستشر طبيب .

- ما يمكن عمله بالذراعين واليدين

للذراعين إشارات وإيماءات عدة ، ولثني الذراعين أو احدهما أو طويهما ، يدل على قلة المصداقية ، فقد رأى الخبراء في لغة الجسد أنه عندما يطوي أحد المستمعين ذراعيه ، لا تتولد لديه أفكار سلبية عما تقوله وحسب ، ولكنه أيضا يعطي اهتماما أقل لما يقال . ولهذا السبب تلجأ مراكز التدريب لتوفير مقاعد ذات ذراعين لتتيح للحاضرين جعل أذرعهم غير منطوية ..

وهناك بعض الناس الذين يجدون في ثني الذراعين أو تشبيكهما أثناء التحدث وضعا مريحا لهم .. ولكن وفقا للغة الجسد ، يكون للرسالة معنى لدى المرسل ولدى المتلقي أيضا . لذا أثبتت الدراسات أن ردود الأفعال لثني الذراعين تكون سلبية ..

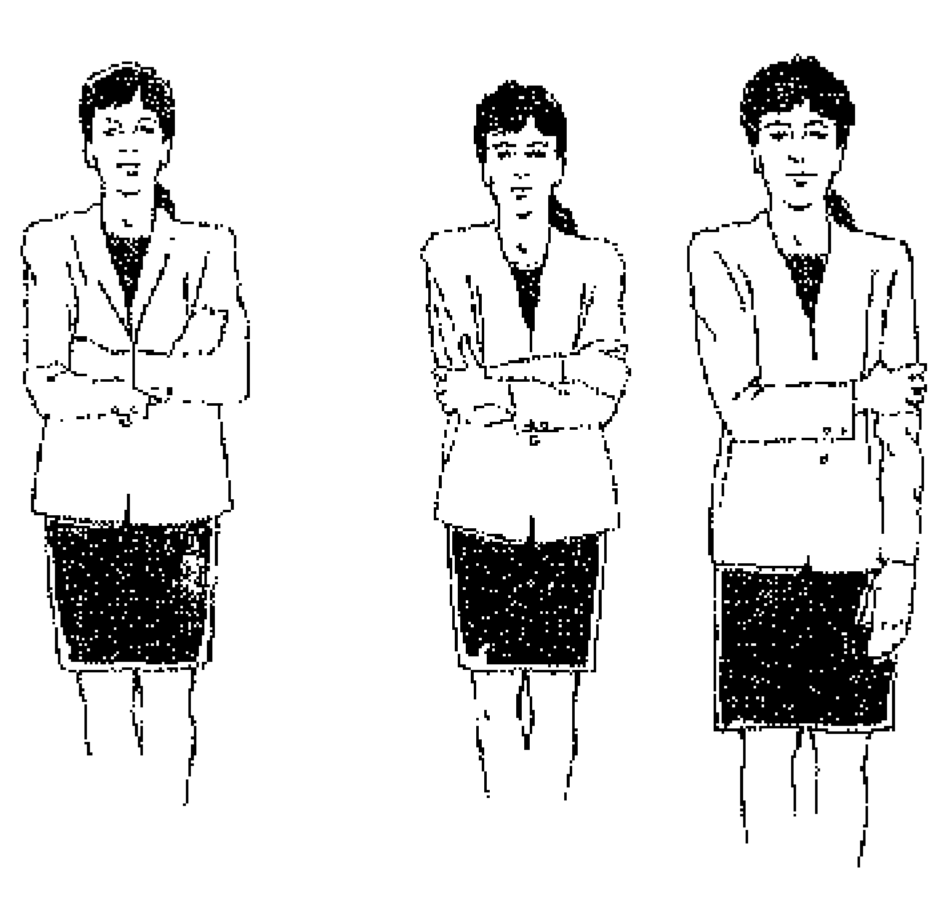
فالذراعين المطويتين معا على الصدر هي محاولة لوضع حاجز بين الشخص والشخص المقابل لك أو الضيوف أو المشاهدين .. كما يستخدم هذا الشكل في أي مكان يشعر فيه الأشخاص بعدم الثقة أو عدم الأمان ، وهو يتنافى مع عمل الإعلامي تماما .

إذن الدرس واضح عامة ، وخاصة بالنسبة للإعلامي تجنب ثني ذراعيك تحت أي ظرف ، حتى إذا كانت نيتك أن أن تظهر للآخرين أنك " غير موافق " أو لا تريد أن تشارك .

كما يوجد وضع شائع ويستخدمه الكثير من الناس – بمن فيهم من رجال الإعلام – إمساك الذراعين المزدوج ، بأن تمسك اليدين بشدة بأعلى الذراعين ، ويفعل ذلك من يرغب في تقوية نفسه وتجنب ظهور الجزء الأمامي من الجسم وهذه وسيلة يشعر بها الشخص نفسه بالراحة بشكل يشبه احتضان النفس .

وهذا درس آخر للإعلامي ، يعلمه تجنب امساك الذراعين من أعلى باليدين . لأن وضع الذراعين متشابكة فوق الصدرتعبر عن حالة الدفاع ، والانتهاء من الكلام ,والخوف والقلق .

وهناك خطأ يقع فيه بعض المذيعات وهو وضع ذراع واحد على الصدر ليمسك بالذراع الآخر، ومما يساعد على هذا الوضع ( المشي ببطء أثناء الحديث ، وخلو اليدين من أية أوراق أو أقلام أو ميكروفون ) فإن هذا يعبر عن عدم الأمان .



وفي المجال التطبيقي ، يشعر المذيع ومقدم البرنامج المبتدئ – غالبا – بالحيرة فيما يمكن عمله بالذراعين ، واليدين ،( وهذا لا يعفي أصحاب الخبرة من الوقوع في الخطأ ) ،ولذلك تجدهم في النهاية يستخدمون حركات غريبة دونما ادراك للدلالات التي تفهم من وراء ذلك ، أما المذيعين الأكثر خبرة ، فقد تعلموا ( أو المفترض أنهم تعلموا ) كيف تستعمل أيديهم بشكل جيد ، ويعرفون مدى فهم الضيف والمشاهد لكل حركة ، فوضع ذراعيك، ويديك يؤثرحقا على الطريقة التي تفهم بها لغة جسدك .

فإذا كنت تتحدث وأنت واقفاً ، وليس بيدك قلم أو ورقة ، فعبر -- بوضع ذراعيك – عن الصراحة ، باستخدام وضع الذراع المحايد ، حيث تكون الذراعان مرتخية بحرية في الجانبين ، واليدان مبسوطتان ، وراحتا اليدين مواجهة لرجليك ، فهذا الوضع يعبر عن الوضوح وعدم التوتر ورغبة في التعامل مع ما يمكن أن يحدث . وهذا الوضع غير مريح لكثير من الناس ، ولكن بالتدريب سيختفي التعب ويصبح مألوفاً أكثر.

وهنا يجب أن تتجنب – في حالة استخدامك هذا الوضع -- أن تطبق يدك لأن قبضتا اليدين تعبر عن العدوانية، وقبضة اليد مع التفاف الأصابع ينم عن الضعف والغضب .

وهناك أمر يجب الإشارة إليه ، وهو أن الفهم الشائع لأوضاع الذراع ، واليد الأخرى ، هو فهم يعتمد على النوع – من ذكر أو من أنثى – فالذراعان أمام الجسم ، والأيدي المتشابكة لأسفل ، تكون مقبولة من النساء أكثر من الرجال ( بدأت تستخدمه معظم المذيعات في الفترة الأخيرة ) وهو غير مناسب للرجال .

وسوف نفرد مطلباً منفردا لمدى اختلاف لغة الجسد عند الجنسين بالتفصيل .



- كيف تتحدث أيدي الإعلامي ؟

يمكنك أن تتعلم الكثير من الطريقة التي تستخدمها أنت أوالآخر أثناء الحديث ، حيث إن استخدام اليدين خلال المحادثة يعتبر وسيلة أو دليلا على الدقة في الكلام أو وسيلة للتأكيد على نقاط معين ، أو تغيير موضوع الحوار ، أو التوقف عن الحديث .

والتغيير في وضع اليد والإشارة واللمس أو حتى رفع اليدين ، كل ذلك يدل على معان معينة .

وتستخدم إيماءات اليد - ضمن استخداماتها - للفت الانتباه ، كما يزيد تأثير التواصل ، ويساعد الأفراد على الاحتفاظ بالكثير من المعلومات التي يسمعونها .

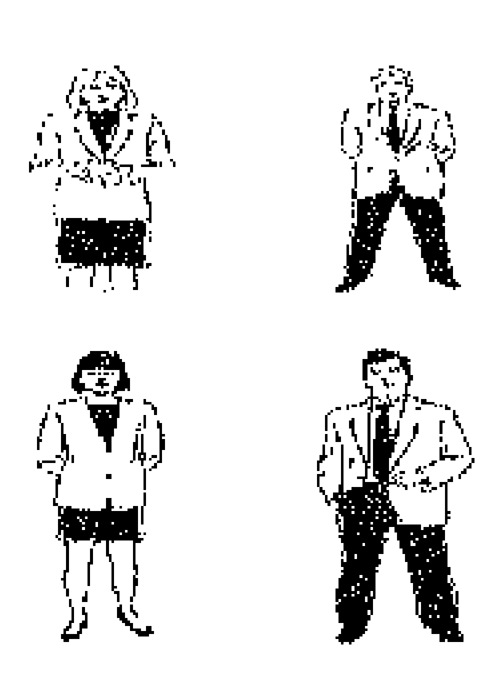
والوضع الذي تكون عليه اليدان يعبر عن الحالة المزاجية لصاحبها ، وهناك بعض الأوضاع وما تعني :

**الأيدي المخبأة** : الأيدي المحجوبة عن الرؤية بأية صورة – خلف الظهر ، أو في الجيب، أو غير ذلك غالبا ما يفسر على أن هناك سرا ما . فعندما يخفي الإعلامي يديه أثناء الحديث فمعنى ذلك أنه يخفي معلومات قيمة ، لا يريد البوح بها ، كما تعبر عن الخداع .

**الأيدي الغاضبة** : عندما تتحدث وتكون قبضة اليد مغلقة ، فهذا يعني أنك لا تُصرح بما تشعر به شفهياً ، وغاضبا ، وعندما يكون إبهام اليد مختفياً ، فذلك يعني أنك تشعر بالقلق والتهديد ( وهذا ينطبق على ضيفك أيضا ) حيث إن إخفاء إصبع الإبهام أثناء إغلاق قبضة اليد يعتبر وسيلة دفاعية ، أما الإشارة إلى شئ بإصبع السبابة أو القيام بحركات متقطعة تشمل هز اليد عند التحدث ، فإن هذا يعني أنك تخفي غضبك .

**الأيدي الكاذبة** : فالشخص الذي لا يقول الحقيقة لا يستخدم يديه في الحديث كثيرا ، فربما يغلقهما أو يطويهما أو يضعهما في جيبه ، فلاحظ مدى تشابك

يديك أثناء الحديث وكذلك يد من تتحدث معه ، فكلما شبك يده أكثر، دل ذلك على شدة التوتر الذي يعاني منه .



وتنبه وأنت تتحدث ألا تقبض على شئ بيدك بإحكام مثل الميكروفون أو المقعد ، فإن ذلك دليل على التوتر الذي وراءه إخفاء حقيقة .

**الأيدي الأمينة :** عندما تتحدث مستخدما يديك أو إحداهما ، اجعل راحة يدك مفتوحة دائما والأصابع ممدودة للأمام ، وهذا يعني الانفتاح والاهتمام بالآخرين كما أن هذه الحركة الجسمانية تعني القبول ، وتعني أنك ترحب بالأخرين ، كما انها تعني لدى الآخرين أنه يمكن الاعتماد عليك ويمكن سماع أفكارك .. والعكس يحدث في عدم اظهار راحة الكف ، من أنك غير مرحب بضيوفك .

**الأيدي المعبرة :** وهي تستخدم عندما يكون هناك حديثا به الكثير من التعبير عما يدور حولك من الأحداث ، أو عندما يكون الإعلامي أو الضيف في حالة انفعالية عالية ( تقبل من الضيف ولا تقبل من الإعلامي ) لأن الشخص في هذه الحالة يلوح بيديه كثيرا وذراعيه أثناء الحديث .

**الأيدي العنيدة :** عندما يكون إصبع الإبهام متوتر ومشدود وبقية الأصابع ممتدة للأمام ، فهذا يعني أنك أو الشخص الذي يستخدمها متصلب في مكانه ، ومن الصعب الاقتناع بما يدور من وجهات نظر .

**الأيدي نافذة الصبر :** فعندما يكثر الجدل وتتعارض وجهات النظر بشدة ، وتبدأ في التنقير بالأصابع على المنضدة أو على المكتب ، فهذا يدل على نفاد الصبر والعصبية ، كذلك العبث بالشعر أو العقد ينم على الشعور بالقلق والتوتر .

**الأيدي المسترخية :** عندما يشعر الإنسان بالراحة ، فإن ذلك ينعكس على اليدين ، حيث تجد حركات اليد قوية ومدروسة وغير آلية .

**الأيدي الواثقة :** دائما ما يقوم الشخص الواثق من نفسه بتحريك يديه بطريقة تعكس الثقة بالنفس ( فتلامس أطراف الأصابع لليد الأولى مع أطراف أصابع اليد الأخرى ) علامة على الثقة بالنفس ، كالمعلمون ، والوزراء ، والسياسيون ، ورجال القانون ، ورجال الإعلام .. وهذه الحركة يقوم بها كل من هم مسؤولون عن نشر المعلومات والمفاوضون .

- وضع الرأس

يرى معظم الناس الرءوس كمكان للعيون ، والآذان ، والأنف ، والفم ، ولكن الإعلامي يفهم جيدا أن الرأس في حد ذاتها قناة معرفية قوية لما تحويه من أعضاء حسية ، فتعلم كيف تغير وضع رأسك لتؤثر على إحساس الناس ( ضيوف ومشاهدين وعاملين معك ) بك .

ومثل وقفتك ، وذراعيك ، ويديك ، هناك وضع آمن ومحايد لرأسك : الرأس مستقيم منتصب ، والذقن مستوية لا مرتفعة لأعلى ، ولا منخفضة لأسفل . ويعبر الوضع الآمن للرأس عن الثقة بالنفس ، وعدم الالتواء ، ويظهرك في شكل جيد دائما ، فوضع الرأس المعتدل والمستوي ، يعزز الإحساس بأنك أهل للثقة بدرجة كبيرة .

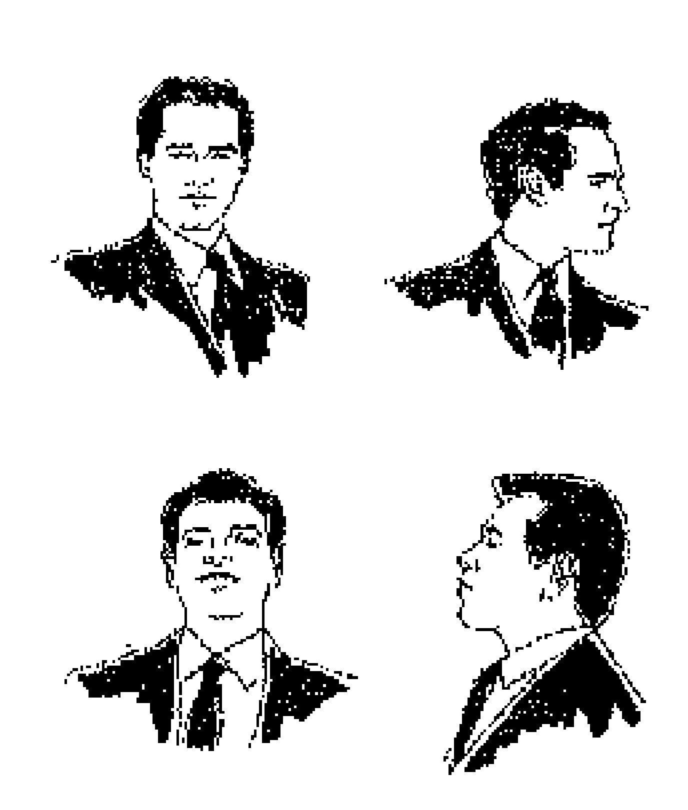
أما إذا رفعت رأسك ، فإن الغطرسة ، وروح الانعزال ، تكسوان وجهك وفي هذا الوضع تنظر لضيوفك ومشاهديك من أعلى لأسفل بكل ما في العبارة من معان .





إن تفسيرات لغة جسدك تتفاوت حسب ميل الذقن فإذا مالت ذقنك للداخل قليلا ، ولأسفل باتجاه عنقك فهو ميل مؤثر ، ويعبر عن الإصرار ، والقوة ، والموقف الجاد ، أما الميل الزائدلأسفل ، فيعبر عن العناد ، فيستخدم هذا الوضع بحذر .

وإذا مال رأسك لأحد الجانبين ، فإنك تعبر عن الاهتمام وحب الاستطلاع، وروح الاستفسار ، وهذا وضع جيد في الاستماع تتبادله مع وضع الرأس المحايد .



ومع ذلك كن حذراً ولا تمد رأسك كثيراً جداً ، فهذا يجعلك تبدو غير آمن أو ضعيفاً .. وتحتاج المذيعات ومقدمات البرامج للحرص من المبالغة في درجة ميل الرأس .

وإذا أدرت رأسك لأحد الجانبين ، ولكن عينيك تنظران للأمام ، فإنك تعبر عن انطباع بعدم الثقة ، والشك ، أو عدم الاعتقاد .

وفي أي وقت تجد نفسك في موقف ليس في صالحك ، دع الناس يعرفون أنك مندهش لشئ ما ، وعبر عن التأمل بخفض رأسك إلى حد ما ، وحرك عينيك قليلا لأحد الجانبين ، فهذا الوضع سيتيح لك الفرصة لجمع أفكارك وتحديد ما ستفعله بدون أن تخذلك لغة جسدك .

وحينما تريد أن تكسب بعضاً من الوقت لسبب ما ، فاخفض رأسك في وقفة تأمل ، وسينتظرك الناس للحظات حتى تنتهي من وقفة التأمل ، وسيحترمون جدية الموضوع الذي أنت بصدده ، وتعبيرات لغة جسدك ، واحذر من خفض رأسك أكثر من اللازم ، لأن وضع الرأس المنحني يفهم عادة على أنه علامة اكتئاب ، وحزن شديد ويأس .

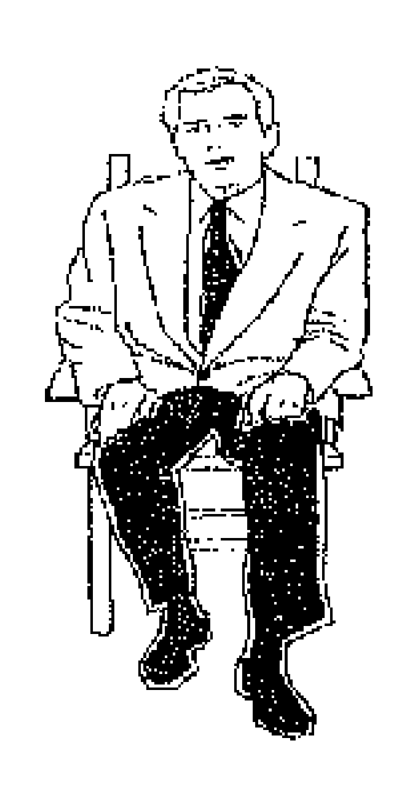
- **ليكن جلوسك .. جلوساً مع يقظة**

يقضي الإعلامي ( المذيع ومقدم البرامج ) كثيراً من وقته في الاستوديو جالساً، ولكن تظل العيون ترصده ، ولا يمكنه تجاهل ما يصدر عن بدنه من تعبيرات في ذلك الوقت .

وأول وأهم جانب للغة الجسد أثناء الجلوس ، هو التفات الجسم ، فعندما يميل جسمك كله للأمام نوعا ما ، فإنك تعبر عن الاهتمام والنشاط والانشغال با لموضوع ، وهذا وضع نشط ، ويشعر به الآخرين بشكل مُرض .. بينما تحرك جسمك للخلف ، فإنك تعبر عن سلوك سلبي ، وغير طيب ، ويمكن أن يُفسر كاستياء مما تسمعه ، ثم لا مبالاة ، ثم ملل ، ثم عداء صريح .

ولأن وضع الاستناد إلى ظهر الكرسي ، يمكن أن يفسر بصور عديدة ، فإن أسهل طريقة لتعرف كيف تستخدم تغيير وضع الجسم ، هي أن تميل بجسمك للأمام في أي وقت ترغب في التعبير عن الاهتمام بما يدور ، واسند ظهرك للخلف في أي وقت ترغب في التعبير عن عدم الاهتمام ، أو عدم الموافقة عما يجري .

والميل للأمام على المنضدة ، أو الاستناد إلى ظهر الكرسي ، يجب الابتعاد عنهما ، فالميل على المنضدة يدل على الاكتئاب ، والتعب ، والسأم ، والاستناد إلى ظهر الكرس يدل على التكبر والغرور .



**ماذا تفعل بقدميك وساقيك أثناء الجلوس**

ما تفعله بقدميك وساقيك أثناء الجلوس ، يعتمد تماما على مدى رغبتك في إظهار استرخائك ، والبعد عن الشكل الرسمي ، فعندما يساورك شك ، فالتزم بوضع الرجل المحايدة أثناء الجلوس ، فبالنسبة للرجل في هذا الوضع تكون القدمان مستويتين على الأرض . وبالنسبة للنساء تكون القدمان مستويتين على الأرض ، أو تكون الرجلان متقاطعتان عند الكاحل .

ويضفي وضع " الرجل المحايدة أثناء الجلوس " جواً من الاستعداد المملوء بالنشاط ، والاهتمام بالآخرين ، كما يجعلك هذا الوضع تبدو مستقيماً،

وكتفيك مستويين ، ويسهل عليك الاحتفاظ على رأسك مستويا ومعتدلا بدون أن تفكر في ذلك . كما يعتبر وضعاً سهلا يمكنك من النهوض بسهولة .

وأوضاع أخرى في الجلوس تستخدم حسب الموقف ، وحسب ما تريد أن يفهمه الآخرون عنك ، ونشير إلى بعض من هذه الأوضاع :

- وضع الأرجل المتقاطعة : غالبا ما يستخدم هذا الوضع من جانب الرجال في حالة الاسترخاء ، ولا يجب أن يستخدم في موقف رسمي ، أي غير لائق الجلوس به للرجل" المذيع " أمام الكاميرا ، ولكن غالبا ما ترتاح النساء المذيعات لوضع الأرجل المتقاطعة والجلوس به أمام الكاميرا .

- وضع القدمين جنباً إلى جنب ، وبثبات على الأرض في مواجهة الآخرين أثناء الحديث ، دليل على الصدق وعلى الاتزان .

- وضع القدمين بدون ثبات على الأرض وعلى أطراف الأصابع يدل على القلق .

- تشبيك القدمين وهو حركة لا إرادية ودليل على العصبية ويستخدمها الاعلامي خاصة لو كان جلوسه وراء منصة أو منضدة ، أما إذا لم يكن وراء منضدة فيستخدم أوضاع أخرى .

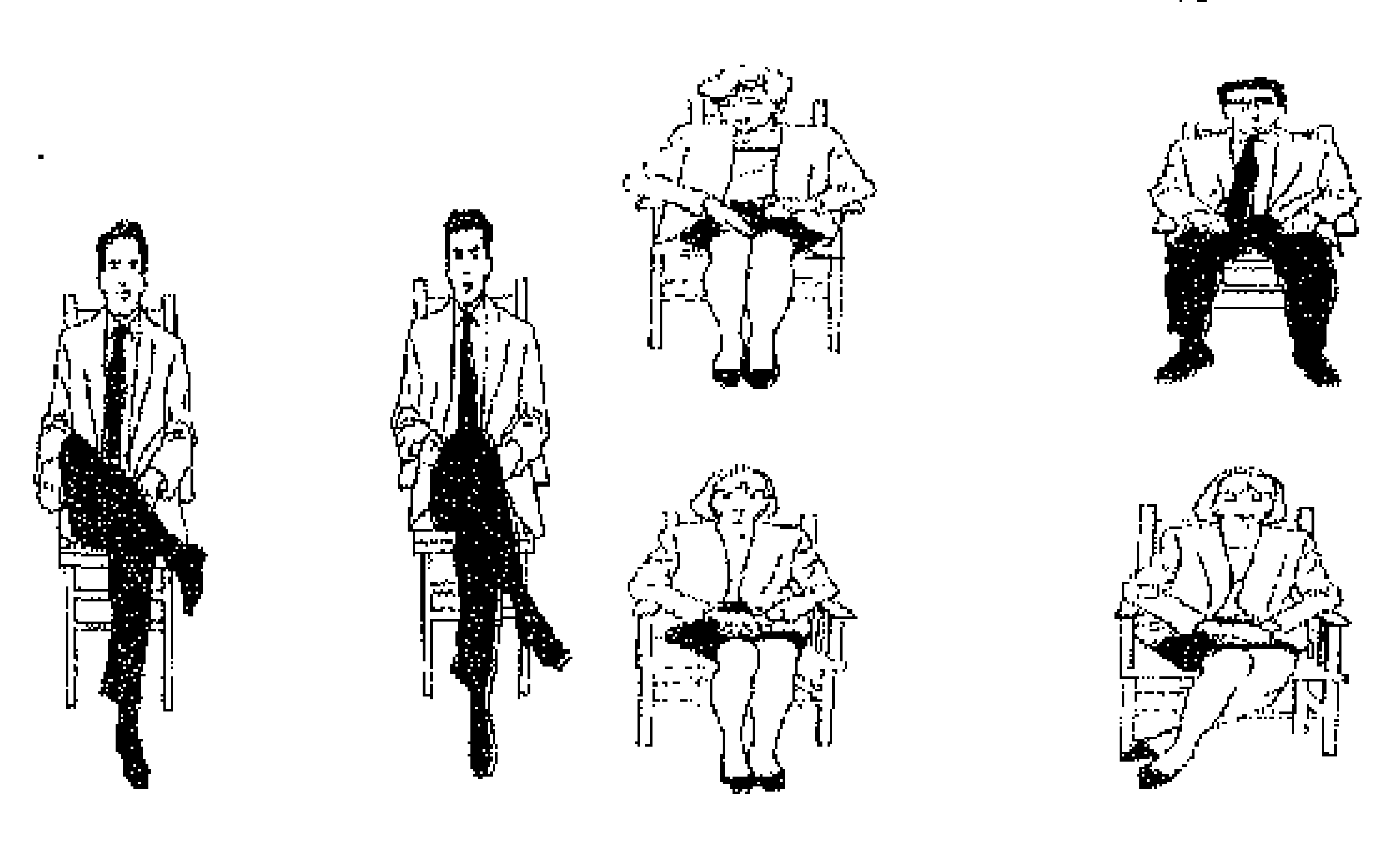
- إغلاق أو تشابك الكاحلين ، وهي تدل على أن الشخص المتحدث يحاول أن يخفي شئ ما ( شعور ، أو معلومة وثيقة الصلة بالموضوع الذي يتحدث فيه ) ويفعل ذلك بوضع أحد الكاحلين فوق الآخر .

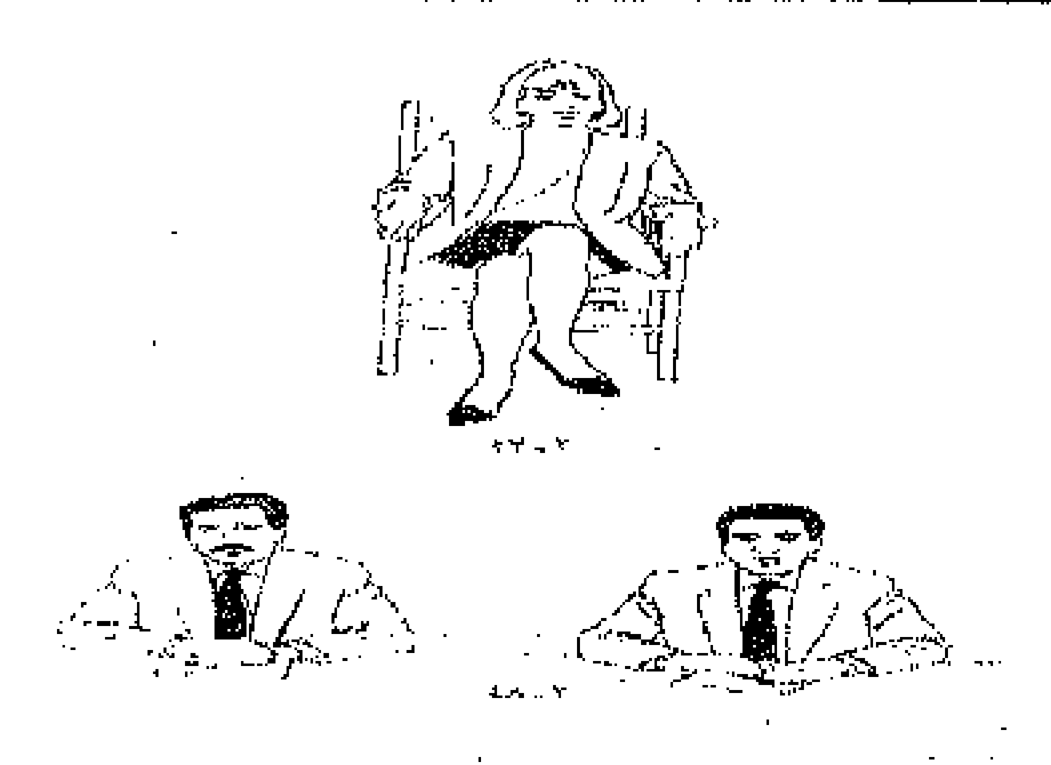
- الجلوس والساقين متباعدتين عن بعضهما تشير إلى الانفتاح والثقة بالنفس ، وهي تختلف من الرجل إلى المرأة ، وتتضح صفات الثقة بالنفس والانفتاح والحرية والصراحة والامانة في كل من الرجال والسيدات إذا ما كانت الساقان مضمومتين ، وكذلك إذا كانت الركبتين موضوعة مباشرة فوق الأخرى .

- الجلوس والساقان مبسوطتان على طولهما أمام صاحبهما وهو وضع مرفوض للمذيع ، ولكنه للأسف يظهر عند بعض الضيوف وخاصة الشباب ، وسواء كانت الساقان مفرودتان أو متقاطعتان فهما يدلا على أن صاحبهما يريد الهيمنة على الجلسة وأنه صعب المراس ويحاول البروز أمام الآخرين.

- وأثناء الجلوس تجنب أوضاع الذراع التي تقلل الاقتناع بك ، فإذا لم تكن هناك طاولة أو منضدة أمامك ، فاترك ذراعيك يستريحان على الكرسي ، وإذا كان الكرسي بدون أذرع ، فضع ذراعيك على فخذيك ، أو شبكهما قليلا في حجرك .

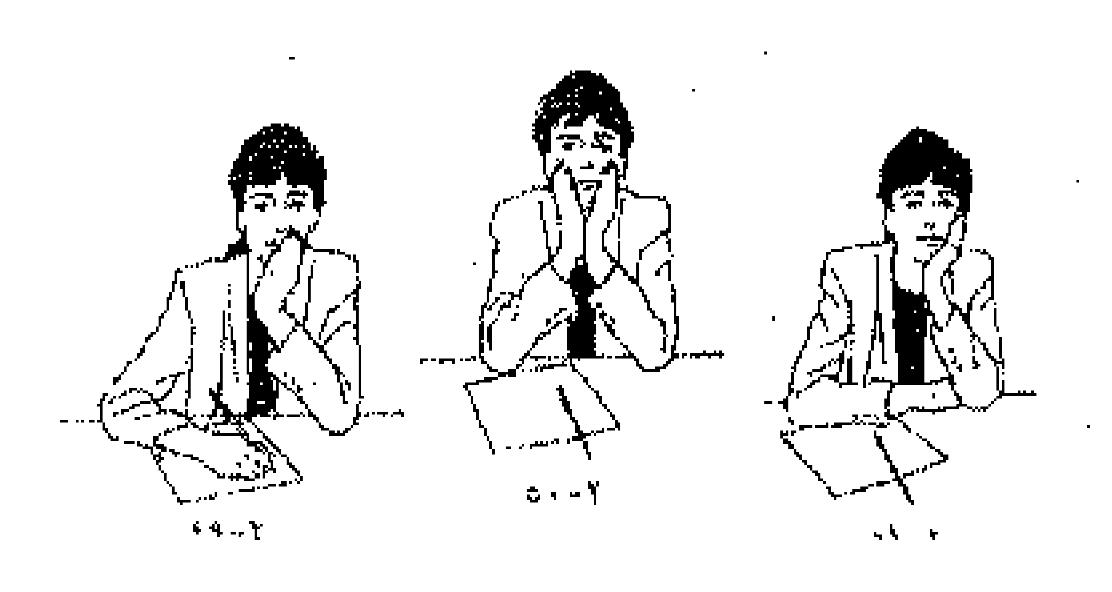
- وحسب الاهتمام بأوضاع الذراعين ، يمكنك وضع الذراعين على المكتب أو المنضدة إذا رغبت في ذلك ، مع تشابك اليدين ، أو بدون تشابك ، وقاوم التلويح بأصابعك لأن ذلك يفسر على أنه سلوك سلطوي أو إنذاري ، إلا إذا كنت تريد أن تفعل ذلك فعلا.





- هناك بعض المغريات الكبرى التي يجي تجنبها أثناء الجلوس أمام منضدة أو بدون ، وهي :

- تمرير يديك على وجهك .
- وضع يديك أمام وجهك ، لأن هذين الوضعين يشتتان الانتباه .
- مسك رأسك بذراعك ، مما يجعلك تميل ، وتبدو متعباً .
- التململ ، والتحرك بلا ضرورة في مقعدك ، مما يجعلك تبدو قلقاً .
- التحرك دائما من الجانب الأيسر للمقعد إلى الجانب الأيمن بكل الجسم مما يجعلك تبدو أيضا غير آمن .



**كيف تُعبر عن موافقتك من عدمها ؟**

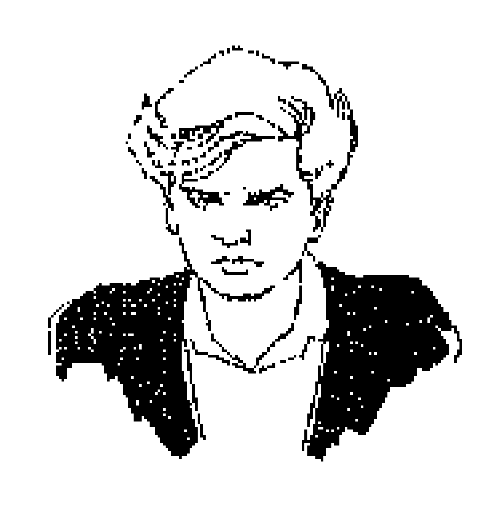
يجيد المذيع أو المذيعة أو مقدم البرنامج الناجح استخدام التعبير الرئيسي بالوجه ، والتعبير عما يهمه بجدية ، ففي أية مرة يجد الإعلامي نفسه طرفاً في قضية ما ، فإن هذا يُعد أمراً ذا بال ، وأي إعلامي لا تعكس تعبيرات وجهه الاهتمام الملائم أمام ضيوفه ومشاهديه ، فإنه سيخسر قدراً كبيراً من مصداقيته واسترشد بالشكل الموضح في طريقة إعداد وجهك للتعبير عن اهتماماتك ، وبهذا تعبر عن موقف الشخص المحترف ، الجدير بالثقة ، حيث أن هذا حاسم بالنسبة لقدرتك على كسب الناس لصالحك .

**عبر عن عدم موافقتك بشكل لطيف**

عندما يسمع الإعلامي أحد الضيوف يقول شيئاً غير متوافق معه ويريد أن يؤكد أنه لا يتوافق ، فهو يعبر عن وجهه نظره بتقطيب جبينه ، ويبقى على هذه الصورة ، بينما يصغي للضيف ، ورسالة الإعلامي غير الصوتية هنا للتعبير عن عدم الموافقة ،

ستكون واضحة لبعض الضيوف ، وللمشاهدين بدون الحاجة للتلفظ بكلمة واحدة .

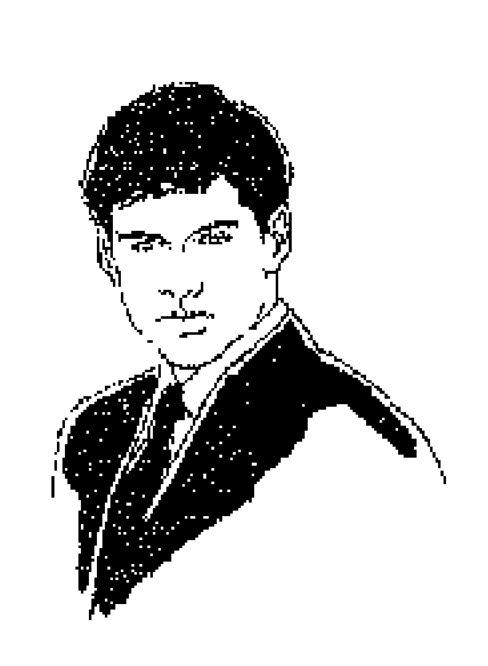
وعند اعتمادك هذه الطريقة ، فمن المهم أن تبقي على تقطيب جبينك طوال وقت كلام الشخص ، الذي لا توافق عليه ، فالعديد من الناس يقطبون جبينهم عند سماع شئ لا يقبلونه ، إلا أن معظمنا يتخلى عن تقطيب الجبين بسرعة .



مع ملاحظة أنه عندما يكون هدفك ليس فقط التعبير عن نفسك ، ولكن أيضا الإقناع ، فإنه من المهم حفاظاً على تعبيرات الوجه طول استمرار الشئ الذي لا توافق عليه ، من أجل تحقيق أقصى حد من التأثير غير اللفظي .

**عبر عن موافقتك بشكل لطيف**

عندما يقول أحد الضيوف أثناء الحديث شيئا ملفتاً للنظر ؛ فمن غير المناسب أن تنفرج أساريرك ، وتترك النظر للضيف وتتجه بنظرك للكاميرا أو للمشاهد ، وبدلا من ذلك ، يجب عليك أن تعرف طريقة لطيفة الضيف والمشاهد بقناعتك بما يقول ، ويمكن أن تعبر عن موافقتك بشكل لطيف ، بأن تسمح لوجهك أن يشعر بالارتياح إلى حد ما من تعبيره الجاد الطبيعي ، فهذا سيجعل كلا من الضيف والمشاهد يعرف أنك تحب ما تسمع ، ولا مانع من أن تعلو شفتاك ابتسامة بسيطة .



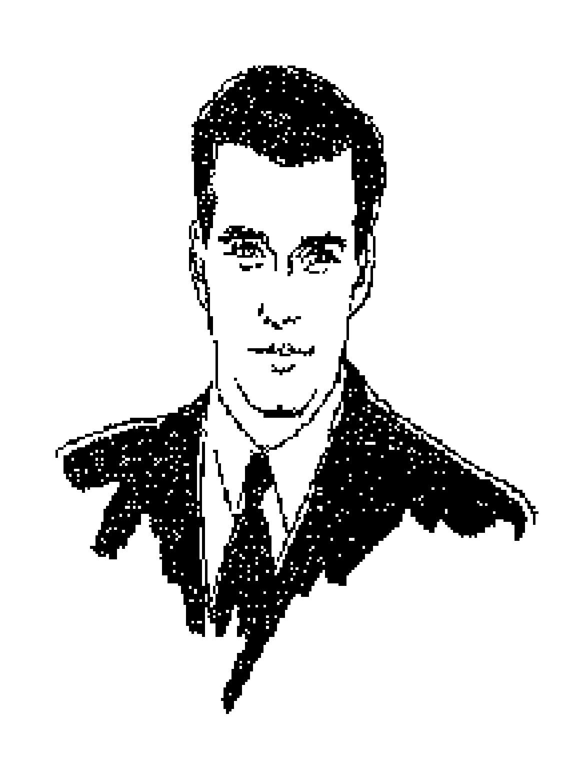
استخدم ابتسامتك باعتدال

عادة تفهم الإبتسامات على أنها دعوات ، أو علامات ترحيب ، وموافقة ، واستحسان ، وقد تفسر الابتسامة المستخدمة في المواقف الجادة على أنها قلة احترام ، أو اعتداد بالنفس ، كما أن الابتسامات تشيع وتتوقع من النساء ، ومع ذلك يجب على المذيعات ومقدمات البرامج والمراسلات الحذر من الابتسام بشكل تلقائي ، فتعبير الوجه يصبح بلا معنى إذا استخدم بدون داع .

وعندما تكون بصدد موقف جاد ، فابتسم إذا كان هذا لائقاً ، فإذا كان شخص يقول شيئاً مضحكا بصورة واضحة ، فدع حجم ابتسامتك يتفاوت حسب درجة الفكاهة المعبر عنها ، ويجب تجنب كل الابتسامات العريضة بشكل عام .

وعندما تكون في موقف غير رسمي ، أو مسترخياً ، تكون الابتسامات مناسبة أكثر ، ولكن في أي وقت تبدأ الحديث عن شئ جاد ، فتأكد أن وجهك يعود إلى التعبير الجاد المرتبط بالموضوع الهام ..

ويبتسم بعض الناس حينما يكونون عصبيين ، فإذا وجدت نفسك تبتسم كفعل منعكس شرطي ، عندما تكون عصبياً ، فاتبع الطرق التالية لمساعدتك على مواجهة هذا الاتجاه وغيره ، وحتى لا يُساء فهم ابتسامتك وبالتالي فهمك وترك انطباعات سلبية .



**عبر عن الاهتمام ، أو عن عدم الثقة ، باستعمال حاجبيك**

إن الحاجبين وسيلة فعالة في التعبير ، ولكن غالباً ما يهملان كجزء من لغة الجسد ، ولو لاحظت الإعلاميين المحترفين الأكفاء أثناء عملهم ، فإنك سترى أنهم ماهرون — سواء أكانوا مدركين ، أو غير مدركين — في استخدام حواجبهم للتعبير عما يجيش بخلدهم تجاه أقوال الضيوف المختلفة .

فالحواجب المرفوعة تفيد في الدلالة على الاهتمام البين ، أو الشغف ، فهي تجعل الوجه يبدو يقظاً ومليئاً بالحيوية . والحاجبان المرفوعان يعبران عن وضع الإصغاء الجيد . فعندما تريد أن يعرف الآخرون أنك مصغ لشئ ذي علاقة باهتمامك وموضوعك ، وجدير بالاستماع إليه ، ومع ذلك ، فكن حذراً أن لا ترفع حاجبيك أكثر من اللازم ، فذلك يعبر عن الدهشة البالغة ، أو الصدمة .

ويعبر ارتفاع أحد الحاجبين — في ذاته — عن الشك ، أو عدم الثقة ، ويمكن استخدام هذه الصورة لإحداث أثر بالغ ..



وللتدريب على استخدام الحاجبين بطريقة لائقة ، مارس الأوضاع المختلفة للحاجبين أمام المرآة حتى تألفهم ، وتعرف مثلا على مدى حاجتك بالضبط لرفع حاجبيك للتعبير عن الاهتمام البسيط ، ومدى الارتفاع الزائد عن الحد .

**كيف يمكن للإعلامي كسب ثقة الجمهور والضيوف باستخدام طرق لغة الجسد الفعالة ؟ وكيف يقنع الإعلامي الآخرين مستعملا لغة جسده ؟ وكيف يستطيع استخدام الطرق الفعالة للتواصل ويؤثر في الناس بعمق ، باستعمال تعبيرات الوجه ؟**

**اظهر قيمة الأشياء من خلال نظراتك**

لقد ناقشنا في الفصول السابقة ، كيفية استخدام تركيز العين عند النظر ، لإعطاء المصداقية ، وذكرنا أن الحفاظ على تركيز العين على شخص ما ، يدل على أنك تقيم ذلك الشخص ، ومن استخدامات تعبيرات وجهك لإقناع الآخرين ركز نظرة العين ، والتزم بها ، كلما رغبت في إظهار قبولك لشخص ما ، أو لما يقوله .

ولنفرض أنك في موقف ما تستمع لشخص ما ، وهو يتحدث ، ولكنك تريد أن تجعل الآخرين يستمعون ، وأولئك الذين تريد أن تحثهم فعلا يعرفون أنك لا تقيم ما يقوله الشخص ، ففي هذه الحالة لا تحاول حتى مجرد النظر مباشرة وبتركيز إليه ، بيساطفق عليه نظرة ، ثم دع عينيك تنظران حيثما شاءا ، ومن الأفضل عدم النظر في عينيه ولا لوجهه ، ويكتفي بمجرد النظرة العامة الغامضة تجاهه ، وبصورة خاطفة .

كلمة تحذير : إن تركيز العين ذو قوة ، والاستمرار فيه يجب أن يتم على أساس سليم ، ولتكون جديرا بالثقة ، يجب أن تكون محترما ، ولا تنظر لشخص يشوبه عدم الاحترام .



دع قصدك يوجه تعبيراتك

في نفس الوقت الذي تشكل فيه لغة جسدك حسبما تريد أن تتواصل مع الآخرين ، وعن دراية بكيفية تفسير الناس لغة جسدك بشكل ثابت ، أي لكي تؤثر في الناس ( الضيوف والمشاهدين ) بعمق ، عليك اختيار تعبيرات وجهك لخدمة ما تريد إيصاله للناس ، ويلزمك معرفة كيف سيفسر الآخرون تعبيرات وجهك بطريقة مختلفة .

وردود الأفعال المتصلة بالوجه ، والمستخدمة لإقناع الآخرين هي كالتالي :

- قطب حاجبيك عندما تقلق ، أو تكون مهتما ، أو منزعجا .
- ارفع كلا الحاجبين ، عند انغماسك في عمل ما ، أو عندما يغمرك الشغف .
- ارفع حاجبا واحدا ، عندما ينتابك الشك ، أو عدم الثقة .
- دع وجهك مسترخيا عند السرور ، مع امكانية وجود بعض الابتسام عند اللزوم .

ودائما تأكد من السماح لوجهك بالحفاظ على أي تعبير لفترة طويلة ، بما يكفي الآخرين من رؤيتك بوضوح ، وقراءة ذلك التعبير ، وسيكون الناس رأيا عما تشعر ، بما يحدث من متابعتهم لتعبيرات وجهك ، وردود أفعالك البدنية .

وهناك مفتاحان رئيسيان ، لاستخدام هذه التعبيرات الصادرة عن الوجه بصورة مقنعة ، وهما : تعرف على تعبير وجهك الطبيعي ، و لا تناقض وجهك.

وحسب المفتاح الأول : إذا كنت لا تدري ما هو تعبير وجهك الطبيعي ، فإنك لن تستطيع أن تغيره إلى شكل أكثر فاعلية .

والمفتاح **الثاني** : أن تكون متطابقاً ، وغير متناقضا ، فعندما تتكلم ، تأكد أن تعبيرات وجهك متطابقة مع ما تقول ، فإذا كنت تعلق على أشياء محزنة ، فلا تبتسم ، لأن هذا الابتسام هنا يدل على أنك تتهكم ، ويجب أن تعبر عن السخرية فقط ، إذا كان هذا هوقصدك .

يكون الناس أكثر مصداقية ، عندما يكونون متطابقين ، وغير متناقضين فإذا قلت أنك آسف ، وتبدو حزيناً ، فمن المحتمل أن يزداد تصديق الناس لك ، عما إذا قلت أنت آسف ، ولكنك تبتسم ابتسامة عريضة . إن الاستحواذ على الثقة واحد من السمات الرئيسة التي يجب أن تعبر عنها ، إذا أردت أن تكون ناجحاً في إقناع أي شخص بأي شئ ، ولتكن تعبيرات وجهك ، ولغة جسدك ، متطابقة مع كلماتك ، فإن هذا يسهم بشكل بارز في الإحساس بأهليتك للثقة .

كلمة تحذير : عند استخدام تعبيرات وجهك للتأثير على الناس ، كن لطيفاً لأقصى حد ، فعندما تحاول إقناع الناس ، فإنهم يدققون في كل تعبيراتك للاستدلال على مدى إخلاصك ، وصدقك ، وإن أظهرت الامتعاض ، أو بالغت في تعبير من تعبيرات الوجه ، فسيتضح في الحال – من شدة تركيزهم عليك – أن الناس يصدر منهم رد فعل سنكما تفعل أنت عند مشاهدة ممثل سئ ومن ثم ، فلن يصدقوك ، وسيكون إحساسهم بك أنك مناور ومحتال وستذهب مصداقيتك هباءا .

**كيف تجعل جهاز عرض الصور على الحائط ، والخرائط ، والمنضدة ، والمنصة ، يعملون لصالحك ، وليس ضدك ؟**

تقلل المنضدة ، أو المنصة من قدرتك أحيانا على التعبير ، حيث إنها تقيد حركاتك ، ولذا إن أمكن احذو حذو الخبراء في هذا المجال . اعمل على إحدى جنبات المنصة أو تجاهلها ، واعمل في الغالب أمامها . ومع ذلك إذا وجدت نفسك في موقف محير يقيد حركتك بوضع ثابت خلف منصة ، فاتبع بعض الارشادات التي قدمها الخبراء في مواقف مشابهة .

فمثلا ، ضع يديك بخفة على المنصة ، وقف معتدلا ، وبشكل ينم عن الصدق ، واتبع أساساً كل الإرشادات لإحداث أثر فعال للغة الجسد كما تعلمت في الصفحات السابقة ، وتذكر الفرق بين وقوفك خلف منصة ، ووقوفك بدونها وهو أننا لا نرى جسمك من منتصف الصدر تقريباً حتى أخمص القدم ، ونظل نرى الجزء العلوي ، ولذلك فإن أوضاع الرأس ، والهيئة والحركات مهمة في هذا الوضع .

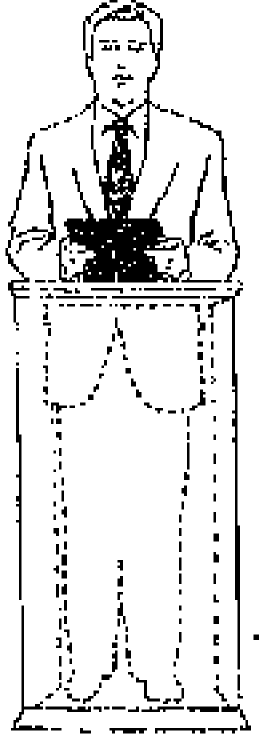
هذا فيما يتعلق بكيفية جعل المنصة تفيدك ، ولكنها ستعمل ضدك بمجرد أن تعاملها كحامل ، أو عكاز ، ففي هذا الوضع تكف عن نقل انطباع الثقة بالنفس ، والمصداقية ، بل وتنم عن انطباع الخوف ، وعدم الأمان ، وبناء على هذا لا تقبض يدك على المنصة تحت أي ظرف من الظروف ، فهذا يجعلك غير مسيطر على نفسك بالمرة ، ولا تتكئ بشدة عليها ، فإحساس الناس ( ضيوف ومشاهدين )بقدرتك على الوقوف بنفسك على قدميك يزول تماماً، إذا لاحظوا تعلقك بالمنصة لتساعدك .

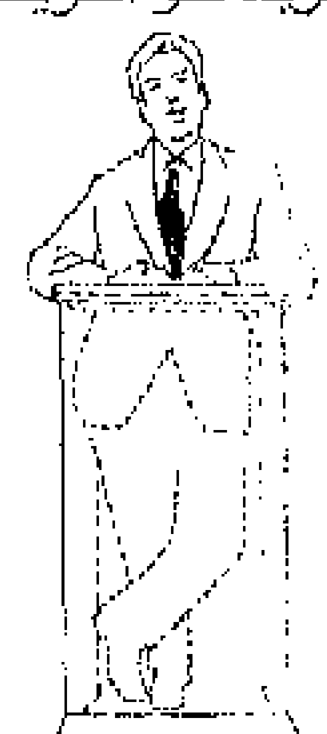
ومع أن الناس لا يمكنهم رؤية نصفك السفلي ، عندما تكون خلف المنصة لكن ينصح عادة اتباع المحايدة ، فهي تمنحك مساعدة أكيدة لينتصب قوامك ، وتساعد علي تجنب أي وضع من أوضاع الرأس المائلة كأسلوب تعويض لا إرادي . بالإضافة لهذا يمكنك غرس جسمك بإحكام ، باتباع الوقفة المحايدة المعتدلة ، لأن التأرجح من جانب لآخر ، ونقل وزن الجسم من قدم لأخرى ينبغي تجنبهما .

وعند استعمال جهاز عرض الصور ، أو القراءة والعرض من خرائط ، واجه الجمهور ، وأشر بذراعك من الجانبين لتدلهم على المادة المستخدمة ، بدلا من مواجهة الخريطة ، وهناك من يفشلون في بداية الأمر وينسون النظر للجمهور أو للكاميرا ، ويركزون بانفعال على الخريطة أمامهم .

وفكر في طرق الرجوع لخريطتك ، أو المادة المعروضة من وقت لآخر ، لكن ضع نصب عينيك الحاضرين والذين تخاطبهم ، وادرس خرائطك جيدا ،

حتى لا يلزمك النظر فيها كثيرا ، وإذا أردت أن توضح شيئا مهما على الخريطة ، فأدر ظهرك قليلا للجمهور عند الضرورة ، ثم ارجع خطوة للخلف بعيدا عن الخريطة ، وأشر إلى ماكنت تريده نحو الخريطة .





**اقلع عن عاداتك الحركية غير المناسبة**

إن أي شئ تفعله بدافع من العادة ، وليس بالاختيار ، يصبح غير مؤثر ، وقبل أن تستطيع أن تختار حركات فعالة لجذب الانتباه ، وإحداث أثر لنقاطك ، يجب عليك أن تعرف حركاتك المعتاد عليها ، وكيف تكمل موضوعك ، وهل تستخدم القليل من الحركات أم العديد ؟ وماهي ؟

ابحث عن الإشارات السلبية

أن مفردات لغة الجسد السلبية تفسد وصول الرسالة الإعلامية بشكل صحيح ، سواء بوصول معلومات خاطئة ، أو تأثير وجداني سلبي ، أو عدم اقتناع عقلي بمحتوى الرسالة .

قد تعمل لغة الجسد التي تستخدمها ، أو يستخدمها الآخرون كإشارة تحذير مبكرة من أن هناك حلقة مفقودة في عملية التواصل ، وتشمل الإشارات السلبية :

- الإشارة بالقدم في اتجاه بعيد عنك .

- الإيماء بالرأس بسرعة .

- ضرب الأرض بالقدم .

- تغطية الأنف .

- فرك أو حك الرقبة أو الأنف .

- تجنب أو الحد من التواصل البصري .

- التوجه بالجسد في اتجاه بعيد عنك .

- تغطية الأذنين أو فركهما .

- إطباق اليدين .

- التململ بعصبية ( مثل النقر بالقلم ) .

- النظر لأعلى .

- تغطية الفم .

- اتخاذ الأوضاع الجسمانية الدالة على التوتر .

- كثرة الحركة هنا وهناك .

- الطرق على المنضدة بالأصابع .

- ربط أزرار المعطف أو السترة .

- العبث بشئ في اليد . أو على المنضدة .

أما الملل ، فقد يتخذ الأشكال التالية :

- الرسم العابث بالقلم .

- وضع ساق فوق الأخرى مع أرجحة القدمين أو الرفس بهما .

- التحديق إلى الفراغ .

- وضع الرأس بين اليدين .

- أخذ أنفاس عيقة وبطريقة غير لطيفة .

وبالنسبة للإحباط ، فقد يتجلى في الحركات التالية :

- إصدار أصوات امتعاض .

- إطباق اليدين بشدة .

- الايماءات الشبيهة بإطباق اليد .

- تمرير اليد خلال الشعر .

- ركل الأرض أو ركل شئ خيالي .

- عصر اليد .

- الإشارة بالسبابة .

- فرك مؤخرة الرقبة .

أما السيطرة والهيمنة على المساحة الشخصية ، فقد تتخذ الصور التالية :

- تصلب الظهر .

- تشبيك اليدين ووضعهما خلف الرأس .

- وضع اليدين على طية صدر المعطف .

- الاتكاء على الكرسي أو المنضدة .

- وضع الإبهام في الجيب .

ويضيف عادل نور الدين ، بعض الأمثلة المعروفة للغة الجسد السلبية :

- الدهشة المبالغ فيها – سواء بالعين أو حركة الرأس – نتيجة للاستماع إلى رأي غريب أو خبر مثير .

- الانبهار الذي يظهر على وجه المذيع ، والذي يصاحب استضافة شخصية معروفة وخاصة الفنانين ، بحيث يشعر المشاهد أن مقدم البرنامج لا يصدق نفسه لنجاحه في استضافة هذه الشخصية .

- عدم المحافظة على خط النظر الصحيح ، وذلك بالنظر إلى أعلى أو أسفل ، لأن ذلك يحدث تأثيرا سلبياً على كل من الضيف والمشاهد .

- كثرة الحركة ، سواء أكانت حركة الرأس ، أو الوجه أو اليدين أو الكتفين .

- عصبية وعنف وسرعة الحركة .

- اتساع الحركة .. لا يجب أن تمتد المسافة بين اليد والجسد أكثر من القدر المعقول .

- رد الفعل الجسدي غير المناسب مع لغة الضيف مثل إبداء الاستهزاء الجسدي .



## تطوير لغة الجسد والحركات

طور حركات جسدك التي توضح وتبلور نقاطك الهامة بصورة مقنعة . فالإعلامي البارع في استخدام حركات الجسد التي تؤكد ، وتعطي قوة لكلماته .

- اجعل لغة الجسد وتعبيرات الوجه تعزز وتساند رسالتك ، لأن الحركات تعطي وقعا وصدى للرسالة ، فهي تقدم التأكيد اللازم لأية نقطة .

- حدد وقتا للحركة لتحقق أكبر أثر ، لأن تحديد وقت للحركة يعد مهماً في إحداث الأثر ، فإن الحركات الأكثر إقناعا تصدر قبل أو بعد جملة ما ، فقم بالحركة قبل أن تتكلم ، إذا رغبت أن تؤسس نقاط موضوعك ، وقم بالحركة بعد الكلام ، إذا رغبت أن تقدم رد فعل لتلك النقاط . هذا هو غرض تحديد وقت للحركة ، فإذا استخدمت الحركات مباشرة لحظة الإدلاء برسالتك ، فمن المحتمل أن تطمس الرسالة أكثر من ايضاحها ، ومن الأفضل أن تعتمد حركات قليلة وواضحة ومباشرة وسهلة الفهم واستخدمها بشكل غير مكثف ، ولكن في توقيتات ملائمة جدا بدلا من أعتماد مجموعة كبرى من الحركات التي تلقي بها ببساطة وبعشوائية ، فهذا يقوض غرضك من وراء الحركات .

- نسق تحركك مع حركات جسمك وتعبيرات وجهك ونظرة عينيك لتحقق أقصى حد من الإقناع .

- مواءمة لغة الجسد ، التطابق والتناغم ، بمعنى عندما تقول لغة جسدك ، ونبرة صوتك ، وكلماتك نفس الشئ ، فعندئذٍ تكون ايحاءاتك متناغمة ، ويمكن تصديقها ، ولكي تكون مقنعا لا بد أن تكون صادقا أولا ، وإن لم تقل كلماتك ولغة جسدك نفس الشئ ، سيتحير الناس وينفرون منك .

- اعط رد فعل وتفاعل معه بطريقة لفظية أو غير لفظية ، انظر وتصرف باهتمام ، إن رد الفعل يعطي اللقاءات شكلا ، واتجاهاً ، وعمقاً ، فحينما نقوم بالتواصل ، نجد أن رد الفعل هو المسئول عن كيفية استمرار اللقاء

والمقابلة .. وعندما يتلقى منك الآخرون رد فعل جيداً ، ويشعرون بأنك تعيرهم انتباهك ، وأن ما يريدون توصيله لك ذو تأثير عليك .

- ابحث عن الإشارات الإيجابية : فمثلما يمكن أن ينبهنا الجسد إلى المشكلات التي تلوح في الأفق ، يمكنه أيضا أن يبشرنا بالنجاح ، وتشمل لغة الجسد الإيجابية إشارات مثل :

- الإيماء بالرأس في تفكير .
- اتخاذ وضعية مسترخية .
- التواصل البصري .
- إصدار أصوات تدل على المتابعة والتفكير فيما يقال مثل " همم" .
- فتح اليدين .
- اتخاذ وضعية جسمية مفتوحة .
- تدرب كثيرا ..

إن الوعي المتروي بلغة الجسد التي يستخدمها الآخرون سوف يساعدك على معرفة ما إذا كنت قد نجحت أم فشلت في تواصلك مع الآخرين ، وبالمثل ، فإن وعيك وتأملك لكيفية تقديمك للمعلومات ، ولغة جسدك ، وكيفية تشجيعك للآخرين لتقديم ما لديهم من معلومات سوف يساعدك على تحسين نجاحك في عملية التواصل ..

## الاختلافات في تعبيرات لغة الجسد بين الجنسين

حين مناقشة الاختلافات الواقعية بين أحاديث الرجال والنساء يشعر الكثيرون بالإهانة ، وقد يقولون" كلا - لست أنا - أنا لا أفعل هذا. أنا لا أتصرف على هذا النحو".

حسنا، ربما تكون لا تتصرف على هذا النحو بالفعل. ربما تسلك سلوكا مغايرا بسبب تنشئتك الاجتماعية أو توقعاتك الشخصية وأسلوب حياتك.

وهذا حقيقي فليس من العدل أن نقارن مهارات التواصل الخاصة بمديرة تنفيذية لشركة من أكثر الشركات نجاحا حسب قائمة فورتشن ٥٠٠ بمهارات رجل يعمل في مجال رعاية الأطفال فبسبب تحقيق النساء المزيد من النجاحات في مجال العمل ، وتحمل الرجال المزيد من المسئوليات المتعلقة برعاية الأطفال؟ وبالتالي صاروا أكثر حساسية حيال الأسلوب الذي يتواصلون به، بسبب كل هذا نجد أن هذه الاختلافات قد تذوى في أحيان كثيرة.

ومع ذلك ، وسواء أحببنا هذا أم لم نحبه ، فإنه من واقع الملاحظة العلمية والبصرية والقراءات ، توجد بالفعل اختلافات بين الجنسين ولقد قمت، بناء على الأبحاث المتوفرة في هذا الصدد، بحصر مجموعة تتألف من مائة وخمسة من هذه الاختلافات، علما بأنه لم يسبق من قبل وضع قائمة سهلة القراءة والمتابعة مثل هذه وهي مرتبة من الناحية البصرية بحيث يستطيع المرء الذهاب للاختلافات التي يقصدها حسب نوعها.

ولقد وضعت القائمة الخاصة بهذه الاختلافات بصورة متوازية بحيث ذكرت الصفات التي تميز أساليب تواصل الرجال في الجانب الأيمن من الصفحة وتلك الخاصة بالنساء على الجانب الأيسر .

كما تم تقسيم هذه الاختلافات المائة وخمسة إلى خمس مجموعات تمثل خمسة مناح للتواصل وهي :١- لغة الجسد ٢- لغة الوجه ٣-أنماط الصوت والكلام ٤- محتوى اللغة ٥- الأنماط السلوكية.

وهذه الاختلافات مبنية على جهود علماء اللغة وعلماء النفس وأخصائيي علم الحديث وعلماء الانثروبولوجيا وأخصائيي التواصل.

وهذه الاختلافات مبنية على جهود علماء اللغة وعلماء النفس وأخصائيي علم الحديث وعلماء الانثروبولوجيا وأخصائيي التواصل، والمذكورة أسمائهم فى نهاية الكتاب.

## لغة الجسد

| الرجال | النساء |
| --- | --- |
| ١) يأخذون مساحة أكبر حين يجلسون أو يقفون وأيديهم وأرجلهم تكون مفرودة بعيدًا عن أجسادهم. | ١) يأخذون مساحة أقل حين يجلسن، كما تكون أيديهن وأرجلهن مضمومة تجاه أجسادهن. |
| ٢) حركاتهم الجسمانية تتسم بالقوة والحدة والتقيد. | ٢) حركاتهن الجسمانية تتسم بالسلاسة واليسر والخفة. |
| ٣) يلوحون بأيديهم بعيدًا عن أجسادهم. | ٣) يلوحن بأيديهن تجاه أجسادهن. |
| ٤) يلوحون بأصابعهم المضمومة أو يشير الرجل منهم بإصبع فى اتجاه معين. | ٤) يلوحن بأصابعهن المتفرقة ويستخدمن حركة يد منحنية. |
| ٥) يميلون للوراء عند الجلوس والاستماع. | ٥) يملن للأمام عند الجلوس والاستماع. |
| ٦) يحركون أيديهم بصورة مستقلة عن الجذع. | ٦) يحركن أجسادهن كلها من الرقبة وحتى الكاحل كوحدة واحدة. |

| الرجال | النساء |
|---|---|
| ٧) يبدون ردود أفعال قليلة بلغة أجسادهم عند الاستماع للآخرين. | ٧) يبدين ردود أفعال أكثر بلغة أجسادهن عند الاستماع للآخرين. |
| ٨) ليسوا لماحين لإشارات التواصل الصادرة عن الآخرين. | ٨) لماحات بصورة كبيرة لإشارات التواصل غير اللفظية الصادرة عن الآخرين. |
| ٩) يقتحمون المساحات الشخصية الخاصة بالآخرين بصورة متكررة. | ٩) يقتحمن المساحات الشخصية الخاصة بالآخرين بصورة أقل. |
| ١٠) بصفة عامة، يميلون للمس الآخرين بصورة أكثر. | ١٠) يملن للمس الآخرين بصورة أقل. |
| ١١) يتعرضون للتلامس من قبل النساء بصورة أقل. | ١١) يتعرضن للتلامس من الرجال بصورة أكثر. |
| ١٢) يفتقدون للرقة عند التلامس الجسدى مع الغير( الربت العنيف على الظهر، التدافع، المصافحة). | ١٢) يتسمن بالرقة عند التلامس مع الغير ( الربت الحنون والمعانقة). |
| ١٣) يصافحون بقبضات قوية. | ١٣) يصافحن بقبضات رقيقة. |
| ١٤) يتململون فى أماكنهم ويغيرون منها كثيرًا. | ١٤) يتململن فى أماكنهن ويغيرن منها بصورة أقل. |
| ١٥) يتحركون كثيرًا فى أرجاء الحجرة حين يلقون خطبة. | ١٥) يتحركن قليلاً فى أرجاء الحجرة حين يلقين خطبة. |

| الرجال | النساء |
|---|---|
| ١٦) يجلسون بزاوية مع المتحدث وعلى مبعدة منه، خاصة النساء. | ١٦) تجلسن قبالة المتحدث مباشرة وبالقرب من الرجال. |
| ١٧) يميلون للاقتراب من المساحة الشخصية الخاصة بالنساء. | ١٧) لا يقتربن للغاية من المساحة الشخصية الخاصة بالرجال. |
| ١٨) لا يبتعدون عن طريق النساء ولا يلتفون حولهم حين يقتربون منهن. | ١٨) يملن للمشى حول الرجال وبعيداً عنهم حين يقتربون منهم. |
| ١٩) يجلسون على مبعدة من النساء. | ١٩) يجلسن على مقربة من الرجال. |

## لغة الوجه

| الرجال | النساء |
|---|---|
| ٢٠) يميلون لتجنب التواصل بالعين ولا ينظرون مباشرة للمتحدث. | ٢٠) ينظرن مباشرة فى عينى المتحدث ويتواصلن بصريًا بصورة أفضل. |
| ٢١) ينزعون لإمالة رءوسهم إلى الجانب والنظر فى وجه الشخص المتحدث بزاوية عند الاستماع اليه. | ٢١) يملن للنظر مباشرة للمتحدث قبالتهن مع الحفاظ على اعتدال رءوسهن وأعينهن أثناء الاستماع. |
| ٢٢) يميلون للتقطيب والنظر شزرًا حين الاستماع. | ٢٢) يبتسمن ويومئن برءوسهن حين الاستماع. |

| الرجال | النساء |
|---|---|
| ٢٢) يبدون ردود أفعال قليلة بلغة الوجه عند الاستماع للآخرين. | ٢٣) يبدين ردود أفعال أكثر بلغة أجسادهن عند الاستماع للآخرين. |
| ٢٤) يظهرون قدرًا أقل من الدفء عبر تعابير وجوههم. | ٢٤) يظهرن قدرًا أكبر من الدفء عبر تعابير وجوههن. |
| ٢٥) يفتحون أفواههم بدرجة قليلة عند الحديث. | ٢٥) يفتحن أفواههن بدرجة أكبر عند الحديث. |
| ٢٦) يميلون للتحديق عند التفاعلات السلبية. | ٢٦) يخفضن أعينهن ويتجنبن التحديق عند التفاعلات السلبية. |
| ٢٧) يستخدمون التواصل بالعين بدرجة أقل عند التفاعلات الإيجابية. | ٢٧) يستخدمن التواصل بالعين بدرجة أكبر عند التفاعلات الإيجابية. |

## أنماط الصوت والكلام

| الرجال | النساء |
|---|---|
| ٢٨) يقاطعون الآخرين بصورة أكبر ولا يسمحون لأحد أن يقاطعهم إلا قليلاً. | ٢٨) يقاطعن الآخرين بصورة أقل ويسمحون بالتعرض للمقاطعة بدرجة أكبر. |

| الرجال | النساء |
| --- | --- |
| ٢٩) يستخدمون كلمات ملء الفراغ ("هممم" " آه") بصورة أكبر في حواراتهم. | ٢٩) يستخدمن كلمات ملء الفراغ ("هممم" " آه") بصورة أقل في حواراتهن. |
| ٣٠) يتلعثمون في الكلمات بصورة أكبر ونطقهم للكلمات سيئ. | ٣٠) يتحدثن بصورة أسرع وينطقن بصورة أفضل وأدق. |
| ٣١) يبدو صوتهم وكأنه خارج من أنوفهم بسبب فتحهم أفواههم بدرجة بسيطة أثناء التحدث. | ٣١) لا يبدو صوتهن وكأنه خارج من أنوفهن بسبب فتحهن أفواههن بدرجة أكبر أثناء التحدث. |
| ٣٢) يميلون لحذف نهايات بعض الكلمات واختصارها. | ٣٢) لا يملن لحذف نهايات الكلمات أو اختصارها. |
| ٣٣) عادة ما لا يستخدمون التنغيم وتغيير إيقاعات الصوت عند الحديث. | ٣٣) يستخدمن التنغيم وتغيير إيقاعات الصوت عند الحديث. |
| ٣٤) يتسم صوتهم بالرتابة عند الحديث؛ حيث لا يستخدمون إلا ثلاث نبرات صوتية فقط عند التحدث. | ٣٤) تبدو أصواتهم أكثر "عاطفية"؛ حيث يستخدمن حوالي خمس نبرات صوتية عند التحدث. |
| ٣٥) لهم أصوات أقل حدة، ولا تميل أصواتهم لأن تشبه أصوات الأطفال. | ٣٥) لهن أصوات أكثر حدة، وتميل أصواتهن لأن تشبه أصوات الأطفال. |

| الرجال | النساء |
| --- | --- |
| ٣٦) يتحدثون بصوت عالٍ. | ٣٦) يتحدثن بصوت أكثر نعومة. |
| ٣٧) يستخدمون نبرات صوتية متقطعة مقتضبة مما يجعل حديثهم يبدو متقطعًا ويصعب التواصل معهم. | ٣٧) يستخدمن نبرات صوتية أكثر تدفقًا مما يجعل أصواتهن أقل تقطعًا ويسهل التواصل معهن. |
| ٣٨) يستخدمون الصوت العالي للتأكيد على النقاط المهمة. | ٣٨) يستخدمن حدة الصوت وتغيير إيقاعاته للتأكيد على النقاط المهمة. |
| ٣٩) يتحدثون بمعدل أبطأ. | ٣٩) يتحدثن بمعدل أسرع. |
| ٤٠) يستخدمون النبرات الناعمة الهادئة بصورة أقل. | ٤٠) يستخدمن النبرات الناعمة الهادئة بصورة أكبر. |
| ٤١) يتحدثون بدرجة أكثر من النساء ويحتكرون المحادثة. ويتحدثون عن أشياء وأنشطة مثل السيارات والرياضات والوظائف والمعدات الميكانيكية. | ٤١) يتحدثن بدرجة أقل من الرجال، ويتحدثن عن أشياء مثل الناس والعلاقات والملابس والحميات الغذائية والمشاعر والأطفال. |
| ٤٢) يكشفون قدرًا ضئيلاً من المعلومات الشخصية عن أنفسهم. | ٤٢) يكشفن قدرًا كبيرًا من المعلومات الشخصية عن أنفسهن. |

| الرجال | النساء |
| --- | --- |
| ٤٢) يستخدمون الأوصاف الأساسية للألوان (الأخضر، البني). | ٤٣) يستخدمن أوصافًا أكثر تفصيلًا للألوان ( النيلي، التركواز، العاجي). |
| ٤٤) يوجهون اتهامات مباشرة ("أنت لا تتصل بي"). | ٤٤) يوجهن الاتهامات بصورة غير مباشرة، ويستخدمن أداة الاستفهام "لماذا" في اتهاماتهن وهو ما يبدو مثل التأنيب ( "لماذا لا تتصل بي مطلقًا؟"). |
| ٤٥) يستخدمون جملاً مباشرة، فلا يلجأون لـ" المراوغة والتطويل" إلا قليلاً. | ٤٥) يستخدمن جملاً غير مباشرة، ويلجأن لـ" المراوغة والتطويل" كثيرًا. |
| ٤٦) لا يسهبون، بل يتحدثون بالمختصر المفيد. | ٤٦) يملن للإسهاب ولا يتحدثن باختصار. |
| ٤٧) قليلاً ما يصدرون أصواتًا مثل " همم " أو يومئون برءوسهم عند الاستماع. | ٤٧) كثيرًا ما يصدرن أصواتًا مثل "همم" كما يومئن برءوسهن عند الاستماع. |
| ٤٨) يستخدمون كلمات مثل "حسنًا" و" أوافقك" عند الاتفاق مع المتحدث. | ٤٨) يستخدمن كلمات مثل " همم" عند الاتفاق مع المتحدث. |
| ٤٩) يميلون للصمت أثناء فترات خمول المحادثة. | ٤٩) يستخدمن كلمات مثل "همم" أثناء فترات خمول المحادثة. |

| الرجال | النساء |
|---|---|
| ٥٠) يستخدمون كلمات المبالغة بصورة قليلة. | ٥٠) يكثرن من استخدام كلمات المبالغة مثل " جداً" و"للغاية" و"حقاً" و"كثيراً" و" بالفعل" ("إنه جميل للغاية"، " ياله من يوم رائع جداً!"). |
| ٥١) يطرحون موضوعات أقل فى المحادثات. | ٥١) يطرحن موضوعات أكثر فى المحادثات. |
| ٥٢) يتجاهلون الموضوعات التى تطرحها النساء ويتكلمون عادة عن الموضوعات التى يطرحونها هم. | ٥٢) ينتبهن للموضوعات التى يطرحها الرجال ويملن للحديث عنها. |
| ٥٣) لا يستخدمون قواعد نحوية سليمة (" مع من أنتم تذهبوا؟"). | ٥٣) يستخدمن قواعد نحوية سليمة (" مع من أنتم ذاهبون؟"). |
| ٥٤) يجيبون عن الأسئلة بجمل خبرية تصريحية (" إن الساعة الآن الثانية"). | ٥٤) يجبن عن الأسئلة بأسئلة مثلها (أليست الساعة الثانية الآن؟"). |
| ٥٥) يوجهون الأوامر ("أحضرى لى شراباً") ولا يغلفون الأوامر بكلمات مهذبة أو ودودة. | ٥٥) يستخدمن الأوامر بصورة أقل ويخففن من وقعها بكلمات مهذبة ودودة ("عزيزى، أتمانع فى أن تحضر لى الشراب؟"). |

| الرجال | النساء |
| --- | --- |
| ٥٦) يستخدمون الجمل الخبرية ("إنه يوم لطيف"). | ٥٦) يستخدمن جملاً يشوبها الإحجام، ويستخدمن الأسئلة المذيلة فى نهاية الجمل الخبرية أو نبرة الصوت الصاعدة حتى يجعلن الجملة العادية تبدو كسؤال (إنه يوم لطيف، أليس كذلك؟" أو "أليس اليوم لطيفًا بحق؟"). |
| ٥٧) يستخدمون الأفعال التى تعبر عن الحالة النفسية والعاطفية بدرجة أقل. | ٥٧) يستخدمن الأفعال التى تعبر عن الحالة النفسية والعاطفية بدرجة أكبر مثل " أشعر" و" أحب" و"آمل" ( "أشعر بالحزن"). |
| ٥٨) يجيبون عن الأسئلة بأكثر الإجابات اختصارًا ("نعم"، "أجل"، "كلا" ،"جميل")، ويستخدمون صفات وجملاً وصفية قليلة. | ٥٨) يجبن عن الأسئلة بتفصيل وإسهاب ويستخدمن صفات وجملاً وصفية كثيرة. |
| ٥٩) نادرًا ما يستخدمون صفات الافتتان. | ٥٩) يستخدمن صفات الافتتان ("خلاب" ،" مبهر" ، "نفيس"، "جميل"). |
| ٦٠) يستخدمون القليل من الكلمات التى تعبر عن المودة. | ٦٠) يكثرن من استخدام كلمات الود ( "عزيزى"، "محبوبى" ،"حبيب قلبى"). |

| الرجال | النساء |
|---|---|
| ٦١) يستخدمون الملاحظات عندما يريدون تغيير الموضوع أو مجرى الحديث ( مثل "مهلًا!"، "آه"، "بالمناسبة"، "اسمع"). | ٦١) يستخدمن حروف العطف عندما يردن تغيير الموضوع أو مجرى الحديث ( "إضافة لذلك"، "لكن"، "ومع ذلك"). |
| ٦٢) يستخدمون كلمات تدل على القياس مثل "دومًا"، "أبدًا"، "جميع"، "ولا واحد". | ٦٢) يستخدمن كلمات تدل على الوصف مثل " إلى حد ما"، "بدرجة قليلة". |
| ٦٣) يطرحون أسئلة قليلة من أجل بدء المحادثة. | ٦٣) يطرحن أسئلة أكثر من أجل بدء المحادثة. |
| ٦٤) نادرًا ما يناقشون حياتهم الشخصية في العمل. | ٦٤) يملن لإنشاء المزيد من علاقات العمل عن طريق مناقشة أمور حياتهن الشخصية. |
| ٦٥) يتقدمون بطلبات بسيطة ( "أحتاج إلى مساعدتك في حمل البقالة"). | ٦٥) يتقدمن بطلبات مركبة ("هلا تفضلت وساعدتني في حمل البقالة؟"). |
| ٦٦) يستخدمون تعبيرات قوية عند الغضب ( "اللعنة!"، "تبًا"، "أشعر بالحنق!"). | ٦٦) يستخدمن تعبيرات أكثر اعتدالًا عند الغضب ( "يا إلهي!"، "يالمضايقة!"، "شيء سيئ!"، "أشعر بالغضب!"). |
| ٦٧) يستخدمون الكلمات العامية بصورة أكبر. | ٦٧) يستخدمن الكلمات العامية بصورة أقل. |

| الرجال | النساء |
| --- | --- |
| ٦٨) يميلون لإلقاء المحاضرات على الآخرين، ويفضلون الحوار من جانب واحد. | ٦٨) لا يميلن لإلقاء المحاضرات على الآخرين، بل يفضلن الدخول في محادثات متبادلة. |

وهناك بعض الأدلة التي تثبت أن الرجال ، مهما كانت أعمارهم ، يتعاملون مع المعلومات التي يسمعونها من النساء بطريقة مختلفة لوجود بعض اختلافات جوهرية في المخ . وبوجه عام فإن البشر يستخدمون الشق الأيسر من النصفين المتماثلين للمخ في إصدار اللغة وفهم الكلام ، والشق الأيمن في التعامل مع المهام التي تتطلب وضعية الجسم ، وبعض العلاقات المكانية الأخرى .

ومن أهم الاختلافات الموجودة بين أدمغة الرجال والنساء والتي قد تسبب تبايناً في الطريقة التي نفهم ونعالج بها المعلومات تشمل مايلي :

- لدى النساء المزيد من الخلايا العصبية في الشق الأيسر من المخ ، وهو مركز القدرة الخاص بمعالجة اللغة .
- تتمتع النساء بدرجة عالية من الاتصال بين شقي المخ .
- يعتقد الباحثون أن النساء يسجلن درجات أعلى في اختبارات التعلم اللفظي من الرجال ، ويرجع ذلك – كا يقولون – لإرتفاع نسبة الدوبامين داخل المخ المسئولة عن مهارات اللغة والذاكرة ، لذا فالاستماع إلى الكلمة المنطوقة وفك شفرة معانيها أمر في غاية السهولة بالنسبة للنساء .

وهناك من يجد فروقا أخرى بالغة الأهمية في الطريقة التي " يستمع " بها الرجال والنساء ، ذكرتها الدكتورة " ماريان جيه ليجاتو " في كتابها القيم " لماذا لا يتذكر الرجال ويستحيل أن تنسى النساء " ، حيث أقرت أن النساء تختلف بشدة في إدراك تعبيرات الوجه ، والفروق الدقيقة لمعاني الإشارات والإيماءات غير اللفظية ، فيمكن للرجال التعرف على المشاعر الصريحة عند الآخرين – مثل الغضب والعنف – وأحياناً يكونون أفضل من النساء في ذلك ، فهم بحاجة إلى تقييم العنف عند الرجال الآخرين ليتمكنوا على الفور من ترتيب خطتهم الدفاعية ، ولكنهم لا يحققون درجات أعلى من النساء في ملاحظة الإيماءات الدقيقة وغير الملفوظة ، والتي تعبر عن الحزن أو الخوف .

ويعتبر الباحثون أن براعة النساء في فهم المعاني غير الصريحة ما هي إلا نوع معين من التكيف الطبيعي ، الذي وضع من أجل مساعدتهن في مهمة رعاية الصغار ، فالطفل الصغير لا يمكنه التعبير عن الاحساس بالجوع أو المرض . ولنتأكد من أنه يحصل على كل ما يريد ، ينبغي أن يتمتع الشخص الذي يقوم على رعايته ( عادة ما يكون الأم ) بمهارة عالية في تفسير الإيحاءات غير اللفظية ، مثل تعبيرات الوجه ، أو طبيعة نبرة الصوت عند البكاء . فيمكن لأي امرأة أن تعرف ما إذا هناك مكروه قد أصاب طفلها أو والدها أو زوجها بمجرد النظر إليه ، بينما لا يمكن لأي رجل أن يلاحظ حتى الإشارات الشديدة الوضوح للإحساس بالحزن والضيق

ومهارة المرأة في فهم الطبائع والانفعالات من خلال التواصل غير اللفظي له فوائد كثيرة حتى بعد أن يجتاز الأبناء مرحلة الطفولة ، تعطي

المرأة قدرة على فهم عدد كبير من التعبيرات المعقدة وتعطيها ميزة التقمص العاطفي ، التي تجعل النساء يملن نحو التعاطف مع الآخرين .

كما أورد آلان بيير في كتابه " المرجع الأكيد في لغة الجسد " أن هناك بعض الأبحاث التي أجراها علماء البحث في جامعة هارفارد أن النساء ينتبهن أكثر من الرجال بكثير للغة الجسد . فقد عرضوا على المشاركين في البحث أفلاماً قصيرة ، بدون إظهار الصوت ، لرجل وامرأة يتحدثان ، وطلبوا منهم تفسير ما كان يدور بينهما بقراءة تعبيراتهما . وأظهر البحث أن النساء استطعن قراءة الموقف بدقة في ٨٧% من الحالات ، بينما أحرز الرجال نسبة ٤٢% فقط .

وبشكل عام ، تعتبر المرأة حادة الملاحظة أكثر من الرجل بكثير ، وهذا أدى إلى ما يعرف باسم " حدس المرأة " فالمرأة تمتلك قدرة فطرية على التقاط وفك شفرة الإشارات غير اللفظية .

# تدريبات على لغة الجسد

| لغة الجسد | المعنى المحتمل | استجابتي |
|---|---|---|
| يقوم المتحدث بالتشنج باستمرار، ويتحدث بسرعة مع تغيير درجة صوته طوال الوقت، ويقوم بحركات تشنجية سريعة. | هذا الشخص غير واثق من نفسه ولا يشعر بالارتياح. | اجعله يشعر بالارتياح، ادعمه وبث الطمأنينة بداخله، تصرف بشكل طبيعي وساعده على التخفيف من حدة توتره، ربما من خلال الدعابة. |
| أثناء أحد الاجتماعات، يخلع رجل سترته ويعلقها على ظهر الكرسي. | هذا الرجل يشعر بالارتياح معك، ويتسم بالانفتاح والتعاون أيضًا. | اخلع سترتك أنت أيضًا وأظهر له استعدادك للانفتاح والتعاون أيضًا. |
| تنزع امرأة نظارتها وتعصر قصبة أنفها وتنظر نحو السقف ثم تغلق عينيها وتهدأ. | إنها تفكر في أمر ما وتقييم ما قيل. | أعطها وقتها؛ التزم الصمت وكن مستعدًا للإجابة عن أي أسئلة. |
| يتكئ رجل تمامًا على ظهر الكرسي، ويعقد يديه خلف رأسه ثم يضع قدمًا على الطاولة ويترك قدمه الأخرى تسقط بجانبه. | هذا الرجل يشعر بالسيطرة والتفوق. | حافظ على مستوى ثقتك بنفسك. قم بمحاكاة وضعيته أو بعض جوانب منها إذا كان ذلك ملائمًا. حاول أن تخلق تكافؤًا في العلاقة. |

| لغة الجسد | المعنى المحتمل | استجابتي |
|---|---|---|
| يقوم زميل فجأة بخلع نظارته ويلقيها على الطاولة أو يقذف بالقلم على الطاولة. | يشير هذا إلى رد فعل سلبي قوي للغاية لما قلته للتو. | تقص الأمر لكي تعرف وجه اعتراضه، وغير أسلوبك معه. |
| فتح راحة اليد ووضعها على القلب. | هذا الشخص يعبر عن صراحة وصدق شديد. | استجب له بالمثل إذا كان ذلك مناسبًا. |
| تغطية جزء من الفم باليد أثناء الحديث. | هذا الشخص قد لا يكون واثقًا أو مقتنعًا بما تقول، أو قد يكون يخدعك. | تقص الأمر للتأكد من وضوح جميع الحقائق. |
| فرد وثني ذراعي النظارة على نحو متواصل. | قد ينبع ذلك من الشعور بالملل. | حاول أن تجد موضوعًا مشتركًا لمناقشته معه. |
| تسير امرأة بخطى واسعة توحي بالحسم وتسرع في الدخول إلى الغرفة. | هذه السيدة تتسم بالثقة. | أظهر لها مستوى مماثلاً من الثقة والتوازن. |
| شخص يعقد يديه بشدة خلفه ويشبك كاحليه معًا، ثم يطبق فكيه. | هذا الشخص ربما يمنع نفسه من قول شيء ما؛ أو يحاول السيطرة على نفسه. | شجعه على التعبير عما يريد. سله أسئلة مفتوحة وأنصت له بشكل تأملي |

## تطبيقات

### رصد لغة حركات أعضاء الجسم

١ـ صور نفسك بجهاز الفيديو أثناء محادثة قصيرة (خمس دقائق)، مع صديق، وأنتما جالسان.

٢ـ أثناء المحادثة، مارس مراقبة لغة حركات أعضاء جسم صديقك بقدر ما تستطيع.

٣ـ شاهد شريط الفيديو، وقيّم مهاراتك في مراقبة الحركات حسب الإرشادات التالية، وحدد إلى أي مدى تحسن المراقبة معبراً عن ذلك بنسب مئوية فمثلاً: مقدرتك على متابعة تحركات الجسم بنسبة جيدة لـ٧٠٪ من الوقت، أو بنسبة متوسطة لـ٢٠٪ من الوقت، أو بنسبة ضعيفة لـ١٠٪ من الوقت.

| | جيد | متوسط | ضعيف |
|---|---|---|---|
| القدرة على متابعة تحركات جسم صديقك: | ـــــ | ـــــ | ـــــ |
| القدرة على رصد صورة حركات معينة: الذراعان | ـــــ | ـــــ | ـــــ |
| الرأس | ـــــ | ـــــ | ـــــ |
| الأرجل | ـــــ | ـــــ | ـــــ |
| القدرة على رصد الصورة بإتقان: | ـــــ | ـــــ | ـــــ |
| التوقيت الملائم في رصد الصور: | ـــــ | ـــــ | ـــــ |
| المشكلة الرئيسة في التوقيت: | ـــــ | ـــــ | ـــــ |
| التحرك بسرعة بالغة: | ـــــ | | |
| التحرك ببطء بالغ: | ـــــ | | |

٤ـ حسب التقييم السابق، استدل على التصحيحات التي تشعر بحاجتك لها، لتحسين مهاراتك في رصد الصور:

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

٥ـ أجر التصحيحات التي لاحظتها، ثم سجل شريط ڤيديو آخر في جلسة أخرى، ولاحظ تقدمك.

٦ـ والآن، صور نفسك بجهاز الڤيديو في محادثة مع صديق، وهذه المرة اطلب من صديقك فقط أن يغير من وضعه، بحيث يكون جالساً بعض الوقت، وواقفاً تارة أخرى، وكرر عملية التقييم كما سبق، وصف ذلك، واستخدم الإرشادات التالية:

| | جيد | متوسط | ضعيف |
|---|---|---|---|
| القدرة على متابعة تحركات جسم صديقك: | ـــــ | ـــــ | ـــــ |
| القدرة على رصد صورة حركات معينة: الذراعان | ـــــ | ـــــ | ـــــ |
| الرأس | ـــــ | ـــــ | ـــــ |
| الأرجل | ـــــ | ـــــ | ـــــ |
| القدرة على رصد الصورة بإتقان: | ـــــ | ـــــ | ـــــ |
| التوقيت الملائم في رصد الصور: | ـــــ | ـــــ | ـــــ |
| المشكلة الرئيسة في التوقيت: | ـــــ | ـــــ | ـــــ |
| التحرك بسرعة بالغة: | ـــــ | | |
| التحرك ببطء بالغ: | ـــــ | | |

**الرصد الكامل**

**رصد لغة الجسم، والصوت معاً**

١ـ بمجرد أن تشعر بأنك تستطيع بارتياح، وبسهولة رصد لغة الجسم، والصوت ـ كلاً على حدة ـ اعمل على رصد الاثنين في وقت واحد.

٢ـ صور نفسك بالفيديو أثناء محادثة لمدة خمس عشرة دقيقة مع صديق، وارصد كلا من لغة الجسم وخصائص الصوت.

٣ـ شاهد شريط الفيديو، وقيم مهاراتك في الرصد، مستخدماً الإرشادات التالية، وحدد إلى أي مدى تحسن الرصد، معبراً عن ذلك بنسبة مئوية، فمثلاً: مقدرتك على متابعة أوضاع الرأس بنسبة جيدة لـ ٧٠٪ من الوقت، أوبنسبة متوسطة لـ ٢٠٪ من الوقت، أو بنسبة ضعيفة لـ ١٠٪ من الوقت.

تقييم لغة الجسم

| | جيد | متوسط | ضعيف |
|---|---|---|---|
| القدرة على رصد أوضاع الجسم: | ــــــ | ــــــ | ــــــ |
| القدرة على رصد حركات معينة: الوقفة | ــــــ | ــــــ | ــــــ |
| الذراعان | ــــــ | ــــــ | ــــــ |
| الكتفان | ــــــ | ــــــ | ــــــ |
| الرأس | ــــــ | ــــــ | ــــــ |
| الرجلان | ــــــ | ــــــ | ــــــ |
| القدرة على الرصد بإتقان: | ــــــ | ــــــ | ــــــ |

٤ـ التوقيت الملائم للرصد الصور:

| | | | |
|---|---|---|---|
| المشكلة الرئيسة في التوقيت: | ــــــ | ــــــ | ــــــ |
| التحرك بسرعة بالغة: | ــــــ | | |
| التحرك ببطء بالغ: | ــــــ | | |

٥ـ التقييم الصوتي:

| | جيد | متوسط | ضعيف |
|---|---|---|---|
| القدرة على رصد طبقة الصوت الجسم: | ـــــــ | ـــــــ | ـــــــ |
| القدرة على رصد حجم الصوت: | ـــــــ | ـــــــ | ـــــــ |
| القدرة على رصد سرعة الصوت: | ـــــــ | ـــــــ | ـــــــ |
| القدرة على رصد مستوى الكلمات: | ـــــــ | ـــــــ | ـــــــ |
| القدرة على الرصد بإتقان : | ـــــــ | ـــــــ | ـــــــ |

٦ـ التوقيت الملائم للرصد الصور:

| | | | |
|---|---|---|---|
| المشكلة الرئيسة في التوقيت: | ـــــــ | ـــــــ | ـــــــ |
| الرصد بسرعة بالغة: | ـــــــ | | |
| الرصد ببطء بالغ: | ـــــــ | | |

٧ـ حسب التقييم السابق، استدل على التصحيحات التي تشعر بحاجتك لها، لتحسين مهاراتك في رصد الصور:

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

٨ـ أجر التصحيحات التي لاحظتها، ثم سجل شريط فيديو آخر في جلسة أخرى، ولاحظ تقدمك.

## تطبيقات

**لغة التعبير بحركات أعضاء الجسم: كيف تحدد لغة أعضاء جسمك الدارجة؟**

وبينما تقيم لغة حركات أعضاء جسمك حسب قائمة المراجعة هذه، كن أميناً في تقييمك؛ فكلما كانت ملاحظاتك أكثر دقة، كلما كان أسهل بالنسبة لك أن تشكل لغة حركات أعضاء جسمك من أجل أن تتواصل بفعالية.

١ـ تقييمك لطريقتك المعتادة في الوقوف:

(بالنظر إلى نفسك أمام المرآة)

وضع الجسم: منتصب القامة ــــــ منحني للأمام ــــــ مقوس ــــــ

الأكتاف: مستديرة ــــــ منخفضة للأمام ــــــ مائلة ــــــ

وضع الأرجل: المسافة بين القدمين مناسبة ــــــ

القدمان متقاربتان أكثر من المعتاد ــــــ

القدمان منفرجتان أكثرمن المعتاد ــــــ

الركبتان: مرتاحتان ــــــ متصلبة ــــــ

اليدان: مبسوطتان ــــــ مقبوضتان ــــــ متوترتان ــــــ

وضع الرأس: معتدل ــــــ شامخ ــــــ

مائل لأسفل ــــــ مائل متبختر ــــــ

وضع الوجه: وضاح ــــــ مائل قليلاً على الجانبين ــــــ

٢ـ تعليقات الآخرين عن أسلوبك في التعبير عن نفسك بدنياً:

______________________________

______________________________

______________________________

______________________________

______________________________

٣ـ تقييم الصور الفوتوغرافية السرية المصورة حديثاً:

لاحظ عدد المرات التي تستعد فيها لطريقة معينة في الوقوف، ومسك أكتافك، وما إلى ذلك، مثل اختيارنوع «وضع الجسم» من عشرين صورة فوتوغرافية كاملة، تقف منتصباً في ثماني عشرة منها، ومنحنياً للأمام في اثنتين، ويعطي هذا تقييماً مختلفاً عما إذا كنت منحنياً للأمام في ثماني عشرة صورة من إجمالي عشرين صورة، ومنتصب القامة في اثنتين.

وضع الجسم: منتصب القامة ـــــ منحني للأمام ـــــ مقوس ـــــ

الأكتاف: مستديرة ـــــ منخفضة للأمام ـــــ مائلة ـــــ

وضع الأرجل: المسافة بين القدمين مناسبة ـــــ

القدمان متقاربتان أكثرمن المعتاد ـــــ

القدمان منفرجتان أكثر من المعتاد ـــــ

جالس على فخذ واحد ـــــ

والقدمان متقاربتان أكثرمن المعتاد ـــــ

والقدمان منفرجتان أكثرمن المعتاد ـــــ

الركبتان: مرتاحتان ـــــ متصلبة ـــــ

الذراعان: متدليان في الجانبين ـــــ

متقاطعان أمامك ـــــ

متقاطعان خلفك ـــــ

ذراع ممسك بالآخر ـــــ

كلا الذراعين مشدودان ـــــ

ذراع واحدة على الخصر ـــــ

كلا الذراعين على الخصر ـــــ

غير ذلك ـــــ

ـــــــــــ

اليدان: مبسوطتان ــــــــــ اليدان منقبضتان ــــــــــ

أليدان متوترتان ــــــــــ

يد مخبأة ــــــــــ

كلتا اليدين مخبأتان

غير ذلك ــــــــــ

وضع الرأس: معتدل ــــــــــ شامخ ــــــــــ

مائل لأسفل ــــــــــ مائل متبختر ــــــــــ

وضع الوجه: وضاح ــــــــــ مائل قليلاً على الجانبين ــــــــــ

٤ـ تقييمك الشامل للغة جسمك، يجب أن يأخذ في الاعتبار المعلومات من الفئات الثلاث السابق ذكرها، ولاحظ هنا التوافق اللازم حتى تعبر لغة جسمك عن الثقة، وتأكيد الذات.

وضع الجسم ــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

ــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

ــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

ــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

الأكتاف ــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

ــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

ــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

ــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

الكتفان ____________________

____________________

____________________

____________________

الذراعان ____________________

____________________

____________________

____________________

اليدان ____________________

____________________

____________________

____________________

وضع الرأس ____________________

____________________

____________________

____________________

وضع الوجه ____________________

____________________

____________________

____________________

## تعبيرات الوجه: كيف تحدد تعبيرات وجهك المعتادة؟

١ـ تعليقات الأصدقاء، والأسرة على تعبيرات وجهك:

عادة تبدو:

حزيناً ________ مرحاً ________
مكتئباً ________ مندهشاً ________
شغوفاً ________ مغتاظاً ________
قلقاً ________ مثاراً ________
شاكاً ________ شارد الفكر ________
محاطاً بشباك ________ مرتبكاً ________
مذنباً ________ متحمساً ________
غير مستقر ________ سائماً ________
عدوانياً ________ غير معبر ________
متآمراً ________ منفعلاً ________
غير ذلك ________________________________

________________________________

________________________________

٢ـ تقييمك لتعبيرات وجهك:

انظر إلى صورك الفوتوغرافية الحديثة الملتقطة سراً، وكن موضوعياً بقدر الإمكان في تقييم تعبيرات وجهك، ولاحظ كم مرة تبدو بشكل معين؛ فمثلاً في العشرين صورة الفوتوغرافية لاحظ أنك تبدو قلقاً خمس عشرة مرة، ومتآمراً ثلاث مرات، ومرتبكاً مرتين.

عادة تبدو

حزيناً ________ مرحاً ________
مكتئباً ________ مندهشاً ________

| | |
|---|---|
| بشغوفاً ________ | مغتاظاً ________ |
| قلقاً ________ | مثاراً ________ |
| شاكاً ________ | شارد الفكر ________ |
| محاطاً بشباك ________ | مرتبكاً ________ |
| مذنباً ________ | متحمساً ________ |
| غير مستقر ________ | سائماً ________ |
| عدوانياً ________ | غير معبر ________ |
| متآمراً ________ | منفعلاً ________ |

غير ذلك ________________________________________

________________________________________________

________________________________________________

٣- انظر لنفسك في المرآة، ولاحظ الخطوط في وجهك؛ فهي تدل على الشكل المعتاد لوجهك، وفكر فيما تقوله الخطوط عنك.

هل خطوط التجاعيد حول عينيك

تتجه لأعلى ________ أم لأسفل ________ ؟

ما هو الوضع المعتاد لفمك؟

الشفتان تنحنيان لأعلى ________ الشفتان تنحنيان لأسفل

الشفتان متوترتان ________ الشفتان غير متوترة

الفم مفتوح قليلاً ________ الفم مقفل تماماً

الفم مقفل بدون توتر ________

ما هو الوضع المعتاد للحاجبين؟

مستقيمان ________

يتجهان قليلاً لأعلى ________

ملتحمان ________

حاجب مرتفع، والآخر مستو ________

ما هو شكل الخطوط على جبهتك؟

خطوط أفقية مقطبة ـــــــــ

خط رأسي واحد بين الحاجبين ـــــــــ

خطان رأسيان بين الحاجبين ـــــــــ

٤ـ مارس التعبيرات الأربعة الأساسية للوجه حتى يمكنك استخدامها عن قصد، وحسب إرادتك طبقاً لغرضك:

أ ـ قطب ( الحاجبان ملتحمان)

قليلاً

أكثر قليلاً

الحاجبان ملتحمان معاً بإحكام بقدر الإمكان

ب ـ ارفع كلا الحاجبين

قليلاً

أكثر قليلاً

لأعلى بقدر ما تستطيع

جـ ـ ارفع حاجباً، واترك الآخر مستوياً

(يختلف الناس في أي الحاجبين يرفعون بسهولة، جرب ذلك حتى تحدد أيهما يرتفع بسهولة تامة بالنسبة لك)

قليلاً

أكثر قليلاً

لأعلى بقدر ما تستطيع

د ـ الوجه غير متوتر

### ج ـ لغة اليدين: كيف تحدد حركات يديك؟

صور نفسك بالفيديو في حالتين:

١ ـ في حالة عدم الانفعال: عند إجراء محادثة عادية مع صديق.

٢ ـ في حالة انفعال: عند تقديم خطبة، أو عند إجراء نقاش، أو عقد صفقة مبيعات، أو عند تحديد موقفك بشكل مباشر أمام الكاميرا، ثم لاحظ حركات يديك في كل حالة، وقيمها حسب الإرشادات التالية:

١ ـ حالة عدم الانفعال:

حركات اليدين: قليلة ــــــ متوسطة العدد: ــــــ عديدة ــــــ

ما هي حركات يديك المعتادة ؟

..................................................................................

..................................................................................

..................................................................................

..................................................................................

..................................................................................

هل حركات يديك:

إيضاحية ــــــ غير إيضاحية ــــــ ؟

هل تشير بأصبعك، وتهزه، أم تشير به فقط، أم تهزه فقط ؟

أشير به ــــــ أهزه ــــــ

٢ ـ حالة الانفعال:

حركات اليدين: قليلة ــــــ متوسطة العدد ــــــ عديدة ــــــ

ما هي حركات يديك المعتادة ؟

______________________________
______________________________
______________________________
______________________________
______________________________

هل حركات يديك:

إيضاحية ______ غير ايضاحية ______ ؟

هل تشير بأصبعك، وتهزه، أم تشير به فقط، أم تهزه فقط ؟

أشير به ______ أهزه ______

٣ـ من الملاحظات السابقة، ما الذي يلزمك عمله لتكون حركات يديك مؤثرة؟

______________________________
______________________________
______________________________
______________________________
______________________________

## التصرفات: كيف تحدد تصرفاتك؟

باستخدام نفس شريط الفيديو الذي سجلته لحركات اليدين السابقة الذكر في التطبيقات، قيم تصرفاتك في كل من حالتي عدم الانفعال، والانفعال، ثم اطلب من عائلتك، ومن أصدقائك ليخبروك بما يرونه في تصرفاتك أثناء الانفعال، وعدم الانفعال.

١ـ الملاحظة الذاتية:

التصرفات في حالة عدم الانفعال:

______________________________

______________________________

______________________________

______________________________

______________________________

التصرفات في حالة الانفعال:

______________________________

______________________________

______________________________

______________________________

______________________________

٢ـ ملاحظات الأصدقاء والعائلة:

التصرفات في حالة عدم الانفعال:

______________________________

______________________________

______________________________

______________________________

______________________________

## الهوامش

١- آلان ، باربارا بييز : المرجع الأكيد في لغة الجسد ( المملكة العربية السعودية ، مكتبة جرير ، ط٤، ٢٠٠٩ ) .

٢- عادل نور الدين : لغة الجسد للإعلاميين ، مجلة الفن الإذاعي ، العدد رقم ٢٠٢

٣- نويل سي نلسون : كيف تجد طريقك ( المملكة العربية السعودية ، مكتبة جرير ، ٢٠٠٢) .

٤- سوزان دفيس وليمز : موسوعة أسرار لغة الجسد ، تعريب دافينشي للترجمة ( القاهرة ، ابداع للنشر والتوزيع ، ٢٠٠٧ ) .

٥- كارولين بويز : لغة الجسد " تعرف على الآخر من خلال لغته الأكثر صدقا " ، ترجمة مها فخري قنبر ( سوريا ،شعاع للنشر والعلوم ،٢٠١٠) .

٦- جلين ويلسون : سيكولوجية فنون الأداء ، ترجمة شاكر عبد الحميد ، سلسلة عالم المعرفة عدد رقم ٢٥٨ ( الكويت ، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب ، ٢٠٠٠) .

٧- ماريان جيه ليجاتو : لماذا لا يتذكر الرجال ويستحيل أن تنسى النساء ( مكتبة جرير ، ٢٠٠٧ ) .

٨- نيكولاس بوثمان : كيف تتواصل في العمل ( مكتبة جرير ، ٢٠٠٦) .

2- Kris Cole : **Crystal clear communication** " skills for understanding and being understood ( Australia ,2005).

3-Lillian Glass : **I know what you are thinking using the fuor cods** ( Jhon Wiley , 2003) .

4- Leil Lowndes : **Instantly Connect with Anyone** " ( Jhon wiley,2002).

- Joe Navarro : **What Every Body Is Saying: An Ex-FBI Agent's Guide to Speed-reading People** ( 2008)

- Allan Pease and Barbara Pease: **Body Language in the Workplace** ( 2011)

- Judi James **The Body Language Bible: The hidden meaning behind people's gestures and expressions** (2008)

- Desmond Morris : **People watching: The Desmond Morris Guide to Body Language** ( 2002)
- Mark Bowden: **Winning Body Language: Control the Conversation, Command Attention, and Convey the Right Message without Saying a Word** (2010).
- Anna Jaskolka: **Picture Book of Body Language The: the Only Language in Which People Can't Lie** ( 2011) .
- Gregory Hartley and Maryann Karinch: **I Can Read You Like a Book: How to Spot the Messages and Emotions People Are Really Sending With Their Body Language** (Kindle Edition - 2007) .
- Max-Eggert : **Brilliant Body Language: Impress, Persuade and Succeed with the Power of Body Language** ( 2010).
- L. A. Mondragon : **Body Language - Discover and Learn How to Read Body Language!** (Kindle Edition - 2009) .
- Malcolm Croft : **The Secret Body Language of Girls** ( 2010) .
- JOE NAVARRO : **Body Language Essentials** (Kindle Edition - 2010).
- Carol Kinsey Goman : **The Nonverbal Advantage: Secrets and Science of Body Language at Work (Bk Business)** ( 2008).
- Anna Jaskolka : **How to Read and Use Body Language** ( 2004) .
- Peter Clayton : **Body Language at Work: Read Signs and Make the Right Moves** ( 2003).
- ليليان جلاس : **هو يقول ، هي تقول** ( مكتبة جرير ، ٢٠١٠ ) .
- كريم زكي حسام الدين : **الإشارات الجسمية " دراسة لغوية لظاهرة استعمال أعضاء الجسم في التواصل "** ( القاهرة ، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع ، ٢٠٠١ ) .

## الفصل الخامس ٥

# لغة الجسد .. في الصحافة

- الصحفي .. ولغة الجسد ..
- المخرج الصحفي .. ولغة الجسد ..
- المصور الصحفي .. ولغة الجسد ..
- رسام الكاريكاتير .. ولغة الجسد ..

# لغة الجسد في الصحافة .. ٥

لقد رأينا في الفصول السابقة الاهتمام المبكر بظاهرة الإشارات الجسمية لدى الأوربيون قد ارتبط بعلوم مثل علم الفراسة وعلم النفس وا؟الأنثروبولوجيا ، كما ارتبط أيضا بفنون مثل فن الرقص والتمثيل الصامت والخطابة وغيرها الكثير ..

كما عرضنا هذا الاهتمام من خلال ثلاث دراسات تطبيقية رائدة ومتميزة في مجال الإشارات الجسمية ، الأولى كتبها تشارلز داروين عام ١٨٧٢بعنوان " التعبير عن الانفعالات لدى الإنسان والحيوان **The Expression of the Emotions in man and animals** الذي يعتبر الرائد الأول الذي لفت النظر إلى أهمية الحركات الجسمية **Body motion** أو لغة الإشارات **Gesture Language** في التعبير عن العواطف والانفعالات والمشاعر ومظاهر السلوك المختلفة لدى الإنسان والحيوان مثل الفرح والرضا والغضب والحب والكره والطمأنينة والفزع والقبول والرفض والاستحسان والاستهجان ، وغير ذلك من الانفعالات التي تتكون بتوجيه الجهاز العصبي ، وتظهر في شكل تعبيرات جسمية تلحق ملامح ومكونات الجسم من العضلات والجلد والدم .والثانية كتبها الانثروبولوجي الأرجنتيني دافيد أفرون **David Efron** عام ١٩٤١ وتعتبر أول دراسة علمية لبيان دور الثقافة في تحديد أنماط الإشارات الجسمية ، أما الثالثة فقد كتبها

الأنثروبولوجي الأمريكي راي بيردوسل **Ray Birdwhistell** عام ١٩٥٢ والتي تعتبر نقطة التحول في مجال الإشارات الجسمية ونشأة علم الكينات أو الحركات الجسمية **Knesices** .

كما تحدثنا ووضحنا الإشارات المهنية والتي عنينا بها الاشارات التي تعلم في المؤسسات والمعاهد التي تعني بهيئة الجسم وحركاته الإيقاعية ، أو التي تفرض طبيعة العمل فيها الاعتماد على الحركات والإشارات الجسمية ،ومن هذا القبيل ما نراه في الإشارات التي تستخدمها الجيوش والعسكرية ورجال المرور والرياضيون والحكام ، والمحامون والقضاة ورجال الإعلام صحفيون ومذيعون ومخرجون وغير ذلك ..

وقد تم في الصفحات السابقة توضيح كيف يستخدم الإعلامي لغة الجسد وكيف يقرأ لغة الآخرين .. وفي صفحات الفصول القادمة سوف نقوم بتطبيقات استخدام لغة الجسد في المجالات الإعلامية المختلفة : **الصحافة** ، كمحرر ، ومخرج صحفي ، ورسام الكاريكاتير ، والمصور الصحفي . كذلك في مجال **التليفزيون** : كمقدم الرامج وقارئ النشرة ( الإخبارية ، والجوية ، والاقتصادية ، والرياضية ) والمخرج وغيره .. وفي مجال المقابلات الصحفية أيضا ..

# المبحث الأول
# الصحفي .. ولغة الجسد

- من هو الصحفي ؟ وما هي محددات وظيفته ؟
- وما علاقة عمله بلغة الجسد ؟
- ولماذا يجب أن يتعلم لغة الجسد ؟ .
- وكيف يتعلمها ؟

يُشكل الصحفي العنصر الأساسي في صناعة الصحافة ، فهو المسئول في النهاية عن جمع المعلومات ومراجعتها واستكمالها وصياغتها ثم اختيار الصالح للنشر منها ، ولذلك نجد أن رسالة الصحافة أو مهمتها تقع في عاتق الصحفي وليس هناك مهمة أشق من مهمة الصحفي بالنسبة لمسئوليته وما يترتب عليه من واجبات وما ينبغي أن يتمتع به من كفاءات وقدرات وموهبة لأن الصحفي يحتل مركز القيادة والتوجيه بالنسبة للرأي العام .

ويبقى السؤال المهم من هو الصحفي ؟ وما هي محددات وظيفته ؟

إنه الشخص الذي ينقل من خلال الكتابة حضوره لحدث معين وبالتالي ينقل التجربة التي عاشها وشاهدها إلى القارئ ؛ لكي يجعله يعيش التجربة ذاتها ، ويشعره أنه كان حاضرا في ذلك الحدث ، من خلال وصفه الدقيق والعميق وبلغة سهلة . فعندما يعطي الصحفي هذا الإحساس إلى القارئ يكون بذلك قد حقق طموحه في الكتابة .

ويعتبر بزاك ، الصحفي " الشخص الذي يتصف بإشراق التفكير وعفويته ".. لكن صفات الصحفي اليوم تبنى على الثقافة ، والتمكن من تقنيات البث الجماعي والتخصص .. وما يسمى بالصحفي المثالي والممتاز

يوجد فقط في عالم الأحلام ، ولكن هناك خواص مهمة في من يريد أن يكون صحفي جيد وهي بمثابة دعامة له :

* الفضول وحب الاستطلاع

يأتي الفضول الذي يميز الصحفي عن غيره بالمقام الأول وقبل كل شئ أي شئ ، حيث يجب أن يكون قادرا ليس على التساؤل فحسب وإنما على معرفة وتوضيح الأشياء، ولكي يختبر الصحفي ذاته قبل عمل أي مقابلة أو مقال يجب عليه أن يسأل الأسئلة الستة وهي " منَ ..؟ ماذا..؟ متى..؟ كيف..؟أين .. ؟ لماذا..؟ والتي من خلالها يستطيع معرفة الحقيقة وينقلها بدوره إلى الناس .

* حب اللغة

لكي يستطيع الصحفي التعبير عن ما يجول في خاطره بوضوح وبساطة ودقة وكذلك بشكل صحيح يجب عليه إتقان اللغة التي يكتب بها ، حتى يستطيع تطويع وقلب الكلمات بالشكل الذي يخدم موضوعه ، وليتسنى له أيضا أن يختار بين هذه الكلمة وتلك وما هو الأصح ، بالإضافة إلى الخيال وتوحيده ضمن الممكن .. باختصار أن الصحفي يمكنه أن يجذب القارئ إليه عن طريقة اللغة التي يستعملها في الكتابة فهي " أي اللغة " كأنها آلة موسيقية تعزف الموسيقى التي يصغي إليها ..

* اهتمام الناس

يقوم الصحفي بدور الوسيط بين الناس وما يريدون معرفته.. والصحفي الجيد هو الذي يكون دائما بين الناس يتحدث إليهم ويفهم ما يودون معرفته أو قوله ، بالإضافة إلى مشاهدة ورصد ما يفعلونه .

هذه الصفات الأنفة الذكر يمكن أن تكون قد ولدت مع الإنسان .. ويمكن للشخص الذي يريد أن يكون صحفيا أن يدرب نفسه عليها ، كأن يقوي حب استطلاعه وفضوله .. ويدرب نفسه على حب اللغة وان يحث اهتمام الناس من خلال كلماته..

ومن الصفات الأخرى التي يجب أن تميز الصحفي عن غيره من المهن الأخرى ، حتى يكون مبدعا في مجال عمله هو أن يتسم بالمرونة واللين والقابلية على مراعاة مشاعر الآخرين.. ولأن العمل الصحفي يتخلله الكثير من الإجهاد ، التي تعتبر ظاهرة صحية في هذا العمل ، فإن على الصحفي أن يكون شديد الاحتمال للإجهاد الذي يتعرض له أثناء عمله.. كما أنه يجب أن يكون متهيئ للأفعال القوية والمهمة ، ومن ناحية أخرى يتغاضى عن المفاجآت غير المهمة.. وهذه من الأشياء المهمة التي يجب على الصحفي أن يتمرن عليها ..كما أن عامل السرعة هو الآخر من الصفات المهمة التي يتسم بها الصحفي ، وهذه القابلية مهمة جدا بالنسبة له ، حينما يكون عمله جيد ومنظم وسريع..

فالصحفي الطموح هو الذي ينجز عمله بشكل سريع مع إعطاء الأولوية للشيء المهم ويوفر ما هو نادر في الوقت المناسب.

ومن المعلوم أن الصحفي يصب اهتمامه على شيئين.. الأول: من الذي يدفع لقاء هذا العمل .. والثاني من الذي يتلقى نتيجة هذا العمل ." إي القارئ و المشاهد ، المستمع" لذلك يجب أن يكون هناك انسجام تام بين رئيس العمل وبين الصحفي لكي يقدم أحسن الخدمات المطلوبة إلى المجموعة المستهدفة من هذا العمل .. أن الصحفي لا يمكنه أن يتجنب المسؤولية الشخصية في أن يكون دوره واضح وبارز، كذلك يجب عليه العمل من أجل أن يكون له

صورة واضحة ومتميزة من خلال موضوعاته..

### مهمة الصحفي

لم تعد مهمة الصحفي نشر الخبر فحسب كما في السابق ، بل تفسيره وإضافة التفاصيل التي تزيد من التشويق .. لذلك تتلخص مهمة الصحفي في التالي :.

- رغم أن عمل الصحفي كباقي الأعمال ، لكن ما يميز مهنة الصحافة أنها عمل غير مألوف بالإضافة إلى أنه عمل مثير ومشوق بذات الوقت.
- ومن أهم ما يميز الصحفي هو قدرته على العمل ضمن المجموع ويتأقلم معها ويكون شديد الاحتمال للإجهاد مع عامل السرعة في إنجاز ما هو مطلوب منه وان يكون له حاسة سادسة للشيء الجوهري والأساسي... كل هذه الصفات يمكن للإنسان اكتسابها إذا درب نفسه عليها .
- من الممكن أن تتخلل العمل الصحفي نزاعات ومشاحنات عديدة واختلاف في الرأي ، بين من يكلف بمهمة ما ، وبين من تقع على عاتقه تنفيذ هذه المهمة .. ثم وقبل أي شئ ما هو المصادر الذي قد سيحتاجه لإنجاز هذا العمل .
- يجب على الصحفي وضع حدود لكل شئ لذلك يجب عليه معرفة المعلومات المستقاة وتأثيرها على القراء..
- يجب على الصحفي تقييم وتحديد أهمية المادة أو الموضوع الذي سيكتب عنه ، وعليه يجب أن تكون له دعامة حقيقية ونزيهة ..

- الصحافة هي سلسلة من الاختبارات ، التي تبنى على تقييم وتعريف ذاتي لموضوع له أهميته ووزنه ، بالإضافة إلى الاستناد إلى دعامة واقعية مستمدة من الحقائق. كما أن الصحفي يجب أن لا يكون متحيزا لطرف ما.

- تقع على عاتق الصحافة مسؤولية احترام القوانين والأنظمة وهذا لا يعني تحرر الصحفي من المسؤولية الشخصية تجاه ما يكتبه .

أن الثقة بالصحفي وبعمله من أهم مقومات العمل .

وللصحفي مؤهلات شخصية أساسية توفرها فيه يؤدي إلى النجاح في هذه المهنة ، أهمها يتلخص في :

- أن يكون للصحفي خلفية سياسية واقتصادية وثقافية وتاريخية وافية ، لكي يفهم بشكل عميق الشؤون المحلية والدولية والتطورات الاقتصادية والسياسية داخل البلاد وخارجها .

- ينبغي أن يكون الصحفي واعياً ، وأن يفهم المغزى الاجتماعي لمهنته، ومسؤولياته تجاه الجمهور الذي يوجه له كتاباته ، كما يجب أن تتوفر لديه وجهة نظر واضحة إلى العالم ، وان يفهم بشكل واضح حاجات ورغبات وآمال الناس ..

- ينبغي أن تكون لديه الرغبة في قول الحقيقة ، وان يكون لديه ما يكفي من الجدية والحصانة التي تجعله ينفذ إلى الحقيقة ، و الخوض عميقا لتقنص جوهر الأحداث وحقيقتها .

- ينبغي أن يكون للصحفي الشجاعة الكافية لمناصرة الحقيقة و الدفاع عنها حتى في الظروف الصعبة .

- يجب أن يتحلى الصحفي بالإحساس بالمسؤولية وبالدقة والعناية والصبر،

والابتعاد عن إصدار حكم قاطع قبل معرفة كل دخائل الأمر، كما ينبغي أن يكون له الشجاعة الكافية لإعادة تصحيح أخطائه ، حتى لو صعب عليه ذلك.

- يجب أن يتمتع الصحفي بقوة الملاحظة وقدرة على العمل بسرعة ودقة..

- أن يتمتع الصحفي بالقدرة على الكتابة ببساطة وبأسلوب طبيعي ؛ وأن تكون لديه ثروة غنية ووافرة من المفردات بالإضافة إلى معرفة بالأدب.

- أن معرفة اللغات الأجنبية أمرا ضروريا بالنسبة للصحفي فهو يزيد من ثروته الثقافية وتساعده أيضا في توسيع وتحسين نطاق عمله .

إلى جانب هذه المواصفات الشخصية والإنسانية ثمة مميزات خاصة لا يمكن فصلها عن العمل الصحفي وهي :.

- أن يمتلك المخبر الصحفي القدرة على تشخيص الأحداث ومعرفة أهمية التطورات الجارية داخل بلاده .

- أن تكون له القدرة على تشخيص الدلائل التي تقوده إلى اكتشاف الأخبار الهامة .. أي تشخيص الحقيقة ذات الأهمية الخاصة لدى القارئ.

- أن يكون الصحفي قادرا على تشخيص الأخبار الأخرى التي قد تكون ذات علاقة بالمعلومات المعينة المتوفرة لديه..

- يجب أن يملك الصحفي ما يسمى " الحاسة الخبرية " ويعني ذلك أن على المخبر الكفء التفكير بكل شئ وأن ينظر إلى كل التطورات من زاوية أنها يمكن أن تتحول إلى قصة خبرية ، وهذا يعني أنه حتى في حالة وقوع تطور معاكس للتوقعات فان هذا التطور قد يزود المخبر بأساس ومادة ومنطلق لكتابة قصة خبرية جديدة .. أن الافتقار" لحاسة الشم الخبرية

ينبغي أن يكون الصحفي واسع الثقافة على جانب كبير من اللباقة والذكاء ومعرفة نفسية الجمهور وإدراكه لمتطلباته، فضلا عن تحليه بعقيدة

راسخة وقلم بليغ يفرض عليه مخاطبة الجمهور كل يوم بأسلوب سهل مشوق .

والصحفي فنان موهوب بطبيعته، لأن من يجمع هذه الصفات كلها لابد أن يكون قد نالها بطريق الموهبة والدراسة ، وقد لا تنفع الدراسة في خلق صحفي ناجح كممارسة والموهبة.

والصحفي قبل كل شئ ينبغي أن يكون دقيق الملاحظة ويعرف ما يثير اهتمام الرأي العام ، وكيف يقتنص الأخبار الهامة ، ويكتشف الحقائق التي غالبا ما تكون مستورة بطبقة رقيقة والفرق بين الصحفي والرجل العادي أن الرجل العادي يمر أحيانا بحادثة أو ظاهرة معينة قد يجدها عادية أو تافهة لا قيمة لها بينما يستطيع الصحفي أن يجد في هذه الحادثة أو الظاهرة ما يلفت الأنظار، ويثير الانتباه أو يعبر عن قضية تهم الرأي العام ويحتاج الصحفي إلى سعة للحيلة للحصول على مواد إخبارية بالإضافة إلى للمهارة والجرأة والشجاعة كما ينبغي عليه أن يكون قادر على لتعبير المؤثر

الصحفيون أيضا ينبغي أن يكونوا قادرين على جمع المعلومات وتفسيرها وتوظيفها ونشرها إلى جماهيرهم وهذا يتطلب تعليما حرا متسعا يتزاوج مع تدريب متخصص على تقنيات الكتابة والمتغطية إضافة إلى ذلك فإن الصحفيين ينبغي أن يكون لديهم فهما خاصا لتاريخ وقوانين الاتصال والفهم العلمي المتصل بالمؤسسات الإعلامية ومنتجاتها وكل ما يترتب عليها.

المهارات الأساسية للصحافة هي الكتابة ، التغطية ، والتحريروكل ذلك ينبغي أن يتم من خلال فهم تاريخي للمجتمع الذي يعمل من خلاله الصحفي حاجات ذلك المجتمع، والعواقب والتأثيرات التي يمكن أن تنتج عن توزيع

تلك المعلومات داخل المجتمع.

وبسبب أهمية المعلومات في اقتصاد اليوم ، نجد العديد من المؤسسات المختلفة الإنتاجية والخدمية تسعى لتوظيف أشخاص يتمتعون بمهارات الاتصال المختلفة و الكتابة ، التغطية ، والتحرير للنهوض بأعباء بناء صورتها الذهنية في المجتمع والترويج لها والإعلام المستمر عن أنشطتها المختلفة، وفي إطار تلك الوظيفة نشأت العلاقات العامة كفن وكمهنة .

الخلاصة

ولممارسة مهنة الصحافة ، هناك ثلاثة أنواع من المهارات -- حددها برنامج dialogue التدريبي لهيئة الإذاعة البريطانية BBC في المهارات الذهنية والمهارات الشخصية والمهارات المهنية .

**والمهارات الذهنية** : لا يمكن تعلمها أو اكتسابها، بل يمكن اكتشافها إن كانت موجودة وهي :

- الفضول ، والرغبة الملحة في التساؤل والشك في مدى دقه كل شئ حتى يتم التأكد منه فإن يكن الفرد من أولئك الذين يعتريهم الفضول لمعرفة المزيد من التفصيلات ، أو يتملكهم الشك في صدقيه كل ما هو صادر عن السلطة أو جهة ما فلن يكون صحافيا .
- الحماس وحب العمل فمهنة الصحافة مرهقة وخطيرة ولا يمكن والحال هكذا أن ينجح في أدائها من لا يملك حماسة.وعشقا للربط بين الأحداث ومحاولة تفسيرها وتوضيحها للآخرين.
- الشجاعة والإقدام والاستعداد لتحمل تبعات العمل: فمادمت متأكدا من دقة معلوماتك ونزاهة أسلوب معالجتها، فعليك مواجهة تبعات ما تنشره أو تبثه بثبات .

- الشعور بالانتماء لهيئة رقابية ناقدة تتساءل دائما عن الأهداف الحقيقة لما يجري ومن سيستفيد مما يجري فلن يغني الفضول نفعا إن لم يتم توظيفة للمصلحة العامة .
- القدرة على الانخراط في فريق العمل فلقد باتت مهنة الصحافة تعتمد أكثر فأكثر على عمل الفريق ومن لا يمكنه العمل مع الآخرين بمودة واحترام وفاعلية فعلية البحث عن مهني أخرى .
- القدرة على التعامل مع الأفراد والمواقف المحيطة بحس إنساني ومهني في آن واحد .
- القدرة على العمل الدعوب للحصول على المعلومات وفي هذا يقول أحد الصحافيين المشهورين : " الصحـــــــفي الجيد هو من يرد

على السؤال بأنة قد لا يعلم الإجابة لكنه يعلم كيف يحصل على تلك الإجابة وقال آخر : حقيقة العمل الصحفي لا تكمن فيما نعرفه أو مالا نعرفه من معلومات بقدر ما تكمن في مدى قدرتنا وبسرعة على الحصول بدقة على ما نريد من معلومات .

ونحن نضيف هنا القدرة على قراءة الأشخاص الذين يتعامل معهم وهو ما نقصد به **لغة الجسد** .لأن لغة الجسد هي نافذة تطل على ما يدور في ذهنك ، تظهر كل حركة مشاعرك الحقيقية إزاء الشخص الآخر أو موقفه ..وهي من المهارات التي يجب أن يتقنها الصحفي لكي يقرأ من حوله من أشخاص ، وبالتالي يعرف كيف يتعامل مع الموقف ..

**المهارات الشخصية** : وهى مهارات تختلف من شخص إلى آخر ويمكنك تعلمها كما يمكنك تطويرها إن كانت موجودة وهى :

- أن يكون الفرد نفسه بمعنى ألا يعتقد أنه بإمكانه تقمص أسلوب أو

صوت أو طريقة أداء الآخرين ثم يعتقد أنه سينجح في التواصل مع الجمهور . ألا يمارس أدوار الوعظ أو تقديم النصح فالجمهور اليوم لا يتوقع من وسائل الإعلام أن تقدم له دروسا أو نصائح بل معلومات وتوجيهات وحقائق .

- الصدق في العمل فالإعلامي الناجح هو الذي يمارس عمله بصدقيه مع الذات والآخرين ففي أي من مجالات العمل الإعلامي على الفرد أن يفهم ما يقوله أو يكتبه وان يعايش الكلمات والمعاني بوجدانه كله وأن يركز جهده على توصيل تلك المعاني .
- الصدقية في الهيئة وهى لا تكمن فى وسامة الرجل أو جمال المرأة كما يعتقد الكثير من الإعلاميين ولا تتمثل كذلك في أناقة ملبس الرجل وارتفاع سعره أو كم الماكياج الذي تستخدمه المرأة بل إن التهاون يفقد القدرة على الحصول على الاحترام وفوق كل شئ يأتي الصدق والإيمان بما تفعله وإيداء الاهتمام والعناية الكافية بتفصيلات عمله .
- اللياقة البدنية : فلقد باتت اللياقة البدنية من شروط نجاح الإعلامي فعلى الرغم من التطور التكنولوجي فإن الحاجة تظل ملحة للتحرك السريع سواء داخل مقر العمل أو فى الميدان . والصحافي الجيد هو من يحافظ على لياقته وصحته كي يتمكن من ممارسة المهنة بصورة أفضل يرتبط ذلك بوزنه وطريقة تناوله للطعام وممارسته الرياضية البدنية فالتكاسل يقتل الإبداع ويتعارض مع التزام الصحافي بقضاياه التي قد تضطره إلى العمل ساعات متواصلة .

* السيطرة على الذات وضبط المشاعر فليس من الغريب أن يكون ذلك

أحد مقومات نجاح الصحافي، لأنه احد مقومات النجاح بصفة عامة. فكلما تمكن من أداء عملة بهدوء وثقة أيا كانت المشاعر الحزن والغيظ وحتى الفرح ، فالصحافي لا يجب أن يكون جزءا من الحدث بل يجب أن يظل مراقبا وناقلا أمينا لما يجرى .

- تحييد الآراء الشخصية فلا يعتقد أبدا أنه يمتلك الحقيقة المطلقة لذلك تأتى قدرته على احترام الرأي وإخفاء رأيه الشخصي خلال العمل ضمن المهارات الشخصية وفى الميدان تزداد حساسية الرأي المخالف وقد تصل إلى حد تعريض حياة الصحافي للخطر إن هو كشف عن معتقداته سواء عامدا أو اكتشافها الآخرون من متابعتهم لعمله غير الموضوعي .

**المهارات الفنية** : وهى المهارات ترتبط بممارسة العمل الصحافي وأدائه ويحتم على الصحفي تطويرها إن كان يرغب في أن يكون مهنيا جيدا وهى :

- ناصية البيان : فمهنة الصحافة أداتها الكلمة ومن لا يملك الأداة لا يمكنه الانجاز قد يملك الكثيرون المقومات المسابقة الذكر جميعها، لكن غياب القدرة على الكتابة والتحدث الجيدين يحول بالتأكيد دون أن يتحول هؤلاء إلى صحافيين من الصحافيين العاملين لا ينقصهم الذكاء أو الفضول أو الإحساس بالمسؤولية لكن تنقصهم القدرة اللغوية فالكلمة كالجسر الذي يربط بين المعنى والعقل، وكلما كان الجسر قويا أنيقا كلما بلغ المعنى مراده لكن حذار من المبالغة فى تجميل الجسر وإلا سينشغل العقل به عن المعنى. والنص المكتوب أو المرئي أو المسموع الجيد هو الزى يحتوى على جملة أو أكثر على الأقل تظل عالقة فى ذهن المتلقي. ولكي ينجح الصحفي فى ذلك عليه تجنب الغموض والإطالة. فالكلمات غير المفهومة تربك جمهوره

والكلمات التي يمكن الاستغناء عنها، يجب الاستغناء عنها. وكذلك على الصحفي تجنب الكلمات الرنانة أو المستهلكة أو التي أسيء استخدامها وفقدت معانيها الأصلية. عليه الالتزام بالكلمة التي تعني فقط ما تريد أن تقول .

- القدرة على التعامل مع أحدث تقنيات العمل الصحفي فقد باتت وسائل أداء المهنة أكثر تعقيدا مما سبق. وأصبح من المستحيل على الصحافي الناجح أن يدعي أنه يكتفي بالمعرفة التحريرية ويترك المعرفة الفنية للمتخصصين.
- مقاومة الرغبة في النجومية : فمن أمراض العمل الصحفي أن تستغرق الصحفي النجومية سواء فيما يتعلق بإعجابه بصوته و صورته ؟أو بالنص الذي كتبه. وعليه أن يتذكر أن قوة القصة الخبرية تكمن عناصرها. وكلما امتنع عن تدخله الشخصي بآرائه معتقداته في النص كلما وصل المزيد من الأفكار والمعلومات والمعاني إلى الجمهور .
- القدرة على الموازنة بين المعلومات وعناصر الإبراز والجذب فالصحفي في أي من مجالات عمله يمتلك إمكانية استخدام عناصر الإبراز والجذب المرئية والمسموعة المختلفة مثل الصور والرسوم والألوان والجرافيك وغيرها في الصحافة المكتوبة .

ورغم أن هذه العناصر تزيد من جاذبية المادة وتلفت انتباه الجمهور، فإن مكمن الخطر هنا هو أن تأخذ هذه العناصر بعيدا عن المعلومة فيقدم عملا فنيا رائعا لكنه خال من المضمون . فالمعلومات هي أيضا من عناصر الجذب الضرورية لضمان استمرار التواصل

مع الجمهور.

- احترام الجمهور دائما : فبعض نجوم الصحافة يتمادون في اعتقادهم بأنهم بلغوا من الاحتراف المهني مبلغا كبيرا بحيث يعشقون أن على الجمهور أن يعلم تفصيلات الموضوعات التي يتصدون لمعالجتها وأن من لا يعلم ذلك لا يعنيهم بل يعنيهم فقط ذلك الجمهور المتابع الواعي. وهذه عادة بداية فشل الصحفي إن أراد الصحفي النجاح في الصحافة فعليه أن يتذكر دائما أنه عين وأذن الجمهور ولذا عليه أن ينقل الحقائق بالطريقة التي كان سيفعلها أبسط أفراد الجمهور لو أنه كان في موقعه . كما يجب أن يفترض عدم متابعة الجمهور للتفصيلات المعقدة، وأن يوازن في تقديمه المعلومة بين الجمهور المتابع وذلك العابر.
- الموضوعية في أن يتمكن الصحفي من إخفاء معتقداته وآرائه في الأعمال التي يقدمها للجمهور. فالصحفي الذي يعمل في مجالات لتغطية الخبرية خصوصا لايمتلك رفاهية التعبير عن آرائه وخلط المعلومات والقصص التي يقدمها بأفكاره ومواقفه وتحيزاته.

وهكذا فإن الصحفي الجيد.. متى أراد النجاح.. ومتى تسلح بما يعينه على المضي في طريق عالم الصحافة عن وعى كامل به.. ومتى أراد أن يحقق ذاته... يكون أكثر من غيرة استعدادا لأن يصبح في موقع " الحضور الصحفي " التام والواعي الذي يتضاعف مع اكتسابه للخبرات والمهارات.

وأن تكون لديه معالجة جديدة للنص الذي سبق تقديمه خاصة حينما يتمكن الصحفي من استخدام الأجهزة والتقنيات والمذاهب الفنية الحديثة فى عمله .

**لماذا يجب أن يتعلم الصحفي لغة الجسد**

لم تعد مهمة الصحفي نشر الخبر فحسب كما في السابق ، بل تفسيره وإضافة التفاصيل التي تزيد من التشويق .

يقوم الصيحفي بدور الوسيط بين الناس وما يريدون معرفته.. والصحفي الجيد هو الذي يكون دائما بين الناس يتحدث إليهم ويفهم ما يودون معرفته أو قوله ، بالإضافة إلى مشاهدة ورصد ما يفعلونه .

إنه الشخص الذي ينقل من خلال الكتابة حضوره لحدث معين وبالتالي ينقل التجربة التي عاشها وشاهدها إلى القارئ ، لكي يجعله يعيش التجربة ذاتها ، ويشعره أنه كان حاضرا في ذلك الحدث ، من خلال وصفه الدقيق والعميق وبلغة سهلة . فعندما يعطي الصحفي هذا الإحساس إلى القارئ يكون بذلك قد حقق طموحه في الكتابة .

**وفي خصوص هذا الشأن نسوق عدة أمثلة بضرورة تعلم الصحفي لغة الجسد :**

**المثال الأول : ما قاله الأستاذ سلامه أحمد سلامه في الشروق بتاريخ ١٨ سبتمبر ٢٠١٠ في مقال عن أهمية أن يعرف الصحفي لغة الجسد**

فى ظل الغموض والتكتم الشديدين اللذين تحيط بهما أجواء المفاوضات الفلسطينية الإسرائيلية فى شرم الشيخ، وما تضفيه تصريحات المسئولين الفضفاضة والمتكررة على لسان جورج ميتشيل.. لا يبقى أمام المراقب المهتم بما يجرى أمام أو خلف الكواليس غير البحث عما تقوله لغة

الجسد: في تعبيرات الوجوه، وحركات اليدين، ونظرات العينين، والابتسامات الزائفة، واللفتات الحائرة، لتكتب سطور أغرب مفاوضات للسلام من نوعها في العصر الحديث.. لا أحد يعرف فحواها ولا مرجعيتها ولا بنودها إلا ما ذكرته التصريحات في عناوين عامة مبهمة، تتحدث عن قيام الدولة الفلسطينية التي توصف بأنها مستقلة ذات سيادة ومترابطة، إلى جانب الدولة اليهودية. وقد حرص الجميع على «تمييع» الحديث عن الاستيطان وتجميده أو تمديده حتى لا يكون سببا في وقف المسرحية وإطفاء الأنوار..

يجلس نتنياهو منتفخ الأوداج في مقعد فاخر بأحد فنادق شرم الشيخ الفاخرة. يبدو كأنه الشخصية المحورية صاحب الصفقة أو صاحب الكلمة الفاصلة فيها. تعلو وجهه ابتسامة صفراء خبيثة سرعان ما تنكمش إلى تعبير صارم لا يقبل المساومة. وقد عكست إحدى اللقطات التليفزيونية التي تكشف كل شيء، نقاشا بدا ساخنا بينه وبين الرئيس مبارك. أشاح فيه مبارك بيده مرتين على الأقل وهو يدير وجهه في الاتجاه الآخر. وكأنه يسفه حجة إسرائيلية حول الاستيطان.....

لا أحد يعرف على وجه التحديد ماذا قالت هيلاري كلينتون وما لم تقله، وما هو دورها في الضغط على إسرائيل أو على الفلسطينيين. ولكن الحميمية التي بدت عليها وهي ترحب بصديقها نتنياهو، تعبر بوضوح عما بين الجانبين من أسرار مدفونة في بئر عميقة.. وكأنها تقول له: دعنا نواصل اللعبة إلى نهايتها لننتزع ما نستطيع انتزاعه. ولا يبدو أنه كان من المطلوب من وزيرة الخارجية الأمريكية أن تفعل غير ذلك ، أن تؤكد حضورها

الجسدى فى جلسات المفاوضات المباشرة. فلم ينسب لها قول أو فعل أو مشاركة بالرأى فى الحوار.. فيما عدا بعض ابتسامات وعبارات مجاملة فى هذا الاتجاه أو ذاك، نال الرئيس عباس نصيبه منها، وهو يبدو شديد الحبور والسعادة، خالى البال ، وليس فى موقف زعيم مناضل يوشك أن يفقد كل شيء: حياته ووطنه وتاريخه. ولاتحمل ملامح وجهه علامات هم أو حزن أو خوف من الوقوع فى المصيدة الكبرى التى نصبوها له ، وما يضمرونه من خطط استيطانية واحتلالية فى الضفة والقدس..

هناك اتفاق على فرض السرية الكاملة على هذه المحادثات. وهى ليست المرة الأولى التى تجرى فيها مفاوضات من هذا النوع بين أبومازن وإسرائيل فى نطاق من السرية الكاملة. فقد جرت مفاوضات مماثلة بين أبومازن وأولمرت قبل عامين. وقيل إن الطرفين توصلا إلى نتائج تحتفظ مصر وأمريكا بملفاتها. وشهدت شرم الشيخ نفس الوجوه، ونفس الأماكن، ونفس الترتيبات.. ثم انتهى كل شيء دون نتيجة تذكر..

فى هذه المرة يظهر جورج ميتشيل فى «الكادر» بعد كل لقاء بين أبومازن ونتنياهو أو كلينتون وأبومازن ليؤكد أن المحادثات دخلت مرحلة الجد والبحث فى القضايا الجوهرية. أما ما هى هذه القضايا وماذا توصلوا فيها، فلا ميتشيل يعرف ولا أبومازن يعرف. غير أن الصحف الإسرائيلية تعرف وتؤكد أن المحادثات لم تتطرق إلى مشكلة الاستيطان. لأن لدى الأمريكان حلولا تلبى مطالب نتنياهو بعدم التجميد وتحول دون إغضاب

الجانب الفلسطيني، وأن المحادثات تناولت حتى الآن في جولتها الثالثة بالقدس قضايا أهم من وجهة النظر الإسرائيلية، هي مصير المجند الإسرائيلي جلعاد شاليط!!

لا تنبيء لغة الجسد ، كما تعكسها الصور واللقطات التليفزيونية ، أى نوع من التفاهم أو التقارب. ومن الواضح أن ستار التكتم والحذر، يخدم العجز الأمريكى عن ممارسة الدور الإيجابى الذى يتوقعه الفلسطينيون والعرب. أي أنه ستار للفشل أكثر منه ستار للنجاح!

**نخلص من هذا ضرورة تعلم الصحفي لغة الجسد لمعرفة ما يدور في المؤتمرات التي يحضرها لكي يضع القارئ أمام الحقائق التي تظهر من خلال تلك التعبيرات .**

**المثال الثاني :** استعانة مجلة أهل كايرو بمدربة المهارات البشرية وخبيرة لغة الجسد " رغداء السعيد " لكي تقدم للقراء تحليل موضوعي لمهارات التواصل ولغة الجسد لمن يرشحون أنفسهم قادة للأمة المصرية .. فلماذا لا تقوم المؤسسات الإعلامية بتعليم الإعلاميين لغة الجسد ، التي يتعاملون معها يوميا من خلال تواصلهم مع الأشخاصإن الاهتمام بلغة الجسد عنصر أساسي لكل إعلامي يواجه الجمهور سواء كانت المواجهة مباشرة معه ، أو غير مباشرة عبر كاميرات التليفزيون ، مثل مواجهة المذيع أو مقدم

البرامج أو المتحدث الرسمي وتمتد هذه الأهمية من اللقاء المباشر " وجها لوجه " في الندوات والمؤتمرات إلى القاء غير المباشر عبر شاشات التلفزيون . ومن المهم الاشارة إلى أن لغة الجسد للإعلامي احتياج أساسي سواء كان أثناء مجريات عمله قبل التسجيل أو البث أو بعده ؛ لأن الإعلامي مطالب باستخدام لغة جسد صحيحة وسليمة ، بدءا من خروجه من منزله ، ومرورا بلقائه بزملاء العمل أو بالجمهور أو بضيوفه ؛ لأن الإعلامي غالبا هو شخصية معروفة مطالبة بالاتزان والوقار، سواء أثناء مجريات العمل أو قبله أو بعده ..

**المثال الثالث :** لغة الجسد وتغطية محاكمة مبارك والعادلي

ومن خلال القراءة لما نشر في صحيفة الأخبار، يوم ١٥من أغسطس ٢٠١١ تحت عنوان ، ومدى استخدام ألفاظ لغة الجسد في عناصر الموضوع الصحفي ( العنوان ، والمقدمة ، جسم الموضوع " النص " ، الخاتمة ) ومدى نجاح المحرر الصحفي في استخدام لغة الجسد في قراءة هذه اللغة للآخرين ( حسني مبارك وأبناءه والموجودين في قفص الاتهام ، والقضاة والمحامون والجمهور .بما يجعل الموضوع بهذه الأبعاد التي أضافتها لغة الجسد عليه ..

**أســـــــرار ٥٠ دقيقـــــــة للأب وابنيـــــه داخــــــل القفـــص ...**

**مبارك صبغ شعره وارتدي ملابس زرقاء و" شبشب " ورفض ملابس السجن البيضاء.**

**الشقيقان أكثر تماسكا والوالد نصف نائم..**

# والثلاثة لوحوا لأنصارهم بعد الجلسة.........

# علاء وقف في الأمام ممسكا بالمصحف وخلفه جمال يخفي " نقالة " والده عن الكاميرا

خالد ميري متابعة : خديجة عفيفي - صلاح الصالحي -



قبلة على جبين مبارك من نجله علاء قبل بدء الجلسة داخل القفص

للمرة الثانية نشاهد الرئيس السابق حسني مبارك ونجليه جمال وعلاء داخل قفص الاتهام بقاعة محكمة جنايات القاهرة المنعقدة بقاعة المحاضرات الكبري بأكاديمية الشرطة بالتجمع الخامس.. حيث حضر مبارك من مستشفي المركز الطبي العالمي« بطريق مصر الإسماعيلية الصحراوي إلى مقر "الأكاديمية بطائرة مجهزة في تمام الساعة ٢.٩٠ صباحاً - ونقلته سيارة الإسعاف الي غرفة الحجز التي تم إعدادها بجوار قاعة المحاكمة.. ونقل إلى داخل الغرفة على " نقالة " ليلتقي للمرة الثانية خلال ٢١ يوما بنجليه جمال وعلاء.. واللذين رحبا بوالدهما وعانقاه واطمأنا على صحته وتبادل معهما الحوار حول أحوالهما ؛ وبعد مرور ساعة تقريبا وتحديدا الساعة ٢.٠١٠ تم فتح باب القفص الحديدي داخل القاعة.. ليدخل علاء مبارك وفي يده

مصحف مختلف عن المصحف الذي كان بيده في الجلسة الأولى.. وأرتدى علاء ملابس – ناصعة البياض – " الخاصة بالحبس الاحتياطي" وكوتش ابيض.. ثم تلاه شقيقه جمال ، وبيده مصحف كبير له جلدة سوداء ، وكان يرتدي أيضا ملابس ناصعة البياض.. ثم دخل حسني مبارك راقداً على ظهره على " النقالة " مرتدياً ملابس " زرقاء اللون " .. يبدو كالترنج ومغطي بملاية بيضاء بصحبة طبيب المستشفي.. وذلك لمخالفة لائحة السجون التي تنص على ارتداء المحبوس احتياطيا الزي الأبيض.. بينما أكد رجال قانون أنه لا توجد مخالفة في ارتدائه لملابس المستشفي الذي يعالج به.. بالحبس الاحتياطي.. وقال أن هذا يجوز قانونا.. وقد ارتدى مبارك في قدمه " شبشب " أبيض وبدا شعره أسود غامق بعد صباغته بشدة.

باب الخروج

وفور دخول الثلاثة القفص تم غلق الباب ..ووضع حسني مبارك فوق النقالة في أقصى شمال القفص وكان وجهه باتجاه باب الخروج والدخول من القفص وقدماه باتجاه قاعة المحاكمة.. ثم وقف بجواره وعلى يساره علاء وخلفه شقيقه جمال يمسك كل منهما مصحفه بيده محاولين اخفاء وجه ابيهم عن كاميرا التليفزيون.. ثم قام جمال بالحديث مع والده بعد أن اطمأن عليه داخل القفص.. ثم انحنى علاء وقبل جبين والده بعد أن قام بالاطمئنان على وضع أبيه ، حيث كان يرقد حسني مبارك على

ظهره وبدت في يده اليسرى " كانيولا " وعلى وجهه كمامه.. سرعان ما بعدها عنه.. وظل جمال وعلاء واقفين يتابعان الجالسين داخل قاعة المحاكمة من محامين وصحفيين ومدعين بالحق المدني وغيرهم منتظرين دخول هيئة المحكمة.. ونظرا جمال وعلاء نحو اليمين فوجد بعض أمناء الشرطة الذين جلسوا في الصف الأول حول القفص يضحكون لهما.. فقاما بتبادل الابتسامة و التحية معهم.. ورآهم أحد الضباط فقام على الفور بنقل أمناء الشرطة من مكانهم إلى آخر القاعة..

**تماسك**

بدا جمال وعلاء في أكمل صورة متماسكين خاصة علاء.. الذي تماسك عن المرة السابقة بكثير.. وبدا حسني مبارك أكثر حيوية من المرة السابقة.

ومع مرور الوقت أخذ جمال ينحني بوسطه ليحدث أبيه.. ثم يعتدل ويقف واضعاً خده علي يده تارة ممسكا المصحف بيده أخرى .. أو مربعاً يديه تارة أخري.. إلا أنه لم يهتز وكان ينظر بثقة داخل القاعة متفحصا كل ما يحدث بها.. وقد كان جمال الأكثر حديثا مع والده.. والأكثر اطمئناناً عليه.. في حين التزم علاء موقعه حتى يخبيء وجه أبيه عن الكاميرا.. وفي تمام الساعة ٠٣,٠١ شهدت القاعة مشادات بين المحامين المدعين بالحق المدني مما أثار دهشة جمال وعلاء.. ونظراً لبعضهما ثم دار بينهما حوار يبدو من علامات وجههما أنه حول هذه المشادات.

داخل القفص

وظل جمال وعلاء واقفين داخل القفص طوال فترة المحاكمة – وفي الساعة ٥٣.٠١ نظر علاء حوله ثم وضع يده على وجهه ورأسه.. ثم وضع يديه متشابكين اسفل الخاسر.. ثم وجه علاء وجهه الي اليسار مستخدماً وسطه.. ثم يعود لينظر ويتابع هو وشقيقه جمال خلافات المحامين المدعين بالحق المدني والتي لم تنته بعد.

وفي تمام الساعة ٤٠.٠١ بعد مرور أكثر من ٠٢ دقيقة على تواجد آل مبارك داخل القفص ، دخلت هيئة المحكمة القاعة وأعتلت المنصة.. وهنا وجه علاء وجمال نظريهما لهيئة المحكمة بكل وقار واحترام ممسكين المصاحف.

وفور أن قام رئيس المحكمة بالنداء على المتهم الأول محمد حسني السيد مبارك قام جمال بإمساك سماعة الميكروفون الذي تم وضعه داخل القفص بيده ووجهه تجاه فم والده حيث رد حسني مبارك فور النداء عليه »موجود".. ثم قام رئيس المحكمة بالنداء على علاء محمد حسني مبارك والذي أخذ الميكروفون من شقيقه ورد وهو يرفع يده اليمني ممسكاً الميكروفون بها " أيوه موجود" .. وتم النداء علي جمال ورد " ايوه موجود" ورفع يده اليمني لأعلي ليؤكد للمحكمة وجوده. والملفت أن مبارك ونجليه لم يستخدموا هذه المرة " لفظ افندم " كما أنه تلاحظ أن المحكمة في المرتين لم تصف مبارك بأي وصف وتم النداء على اسمه مجرداً دون أية

ألقاب أو أوصاف سابقة.

**ووقف** علاء وخلفه جمال **بجوار** سرير والدهما **ينظران** إلى المحامين الذين يتحدثون للمحكمة.. ثم وضع علاء **يده علي فمه** محاولاً اخفاء " كحته" .. وظل مبارك راقداً على سرير يضع **رأسه** على " مخدة " بيضاء **ويديه متشابكتين** علي **صدره** وعليه ملاءه بيضاء.

وبعد مرور ٥ دقائق أي في تمام الساعة ٥٤.٠١ بدأ جمال **يتوتر** قليلا.. وبدا ذلك في **اهتزاز جسده.** وشعر بذلك شقيقه علاء **فنظر** خلفه على جمال ثم يعود للنظر إلي المحكمة **فجأة نظر** جمال لعلاء ووجها **نظرهما** بشيء من **التعجب** لما يحدث داخل القاعة من خلافات المحامين.

وفي تمام الساعة ٠٥.٠١ **صدرت منهما ردود أفعال متباينة**.. عندما خاطب رئيس المحكمة احد المحامين بلهجة شديدة قائلا له " جلس مكانك" فوضع جمال **يده علي فمه**.. أما علاء فأخذ يحرك **فكه** لأسفل شمالاً ويميناً.

وفي الساعة ٢٥.٠١ تابع الشقيقان بتركيز واهتمام فض المحكمة للأحراز.. ثم بدأ علاء يتوتر قليلاً..حيث عاوده **الاهتزاز** يميناً ويساراً.. اما جمال فكان مركزا تماماً في فض الاحراز..وقام " **بتربيع " يديه علي صدره** وبهما المصحف ، إلا أن علاء مازال **ينظر لاسفل ويهتز ويضع يده خلف ظهره** ثم **علي فمه** ثم **أسفل خسره**..

## علامة رضا

وهز علاء رأسه كعلامة رضا عما قاله القاضي بأنه لابد أن " ترضي الضمير وقبله الله" .. ونظر جمال وعلاء مرة أخرى لبعضهما ثم نظرا إلى والدهما كأنهما غير مصدقين ما هم فيه.. أو كأنهم شعر بالإطمئنان من كلام القاضي..

وقد زاد هذا الاطمئنان عندما قال القاضي ان المتهمين لهم حق في رقبتنا.. حيث هز كل من جمال وعلاء رأسيهما في وقت واحد.......... ولأن جمال أطول من علاء فقد استغل جمال هذا الطول وأخذ ينظر من خلف أخيه على محاميهما عندما كان يتحدث للمحكمة.. »وهنا لم يقف علاء ثابتا وأنما تمايل يمينا ويساراً وكأنه " يداعب شقيقه" . وقد ظهر عليهما التركيز الشديد في كلام المحامي.. وتابع والدهما إيضا حديث المحامي للمحكمة حيث وضع يده على أذنه موجها أذنه بأتجاه المنصة " كأنه لا يسمع جيداً أو يريد أن يستوضح الحديث" ..

وفور أن أنهى المحامي حديثه للمحكمة وقال القاضي القرار بعد المداولة.. أهتز جمال وعلاء في حركة واحدة متبادلة في وقت واحد كأنها متفق عليها..

وفور رفع الجلسة الساعة ١١.٠١ عاد جمال ليتحدث مع والده وقام بمساعدة أخيه بأصطحاب سرير والدهما إلى خارج القفص والخروج الي الحجز المجاور للاستراحة ومعهما المرافق الطبي لوالدهما.

**يسار القفص**

تمام الساعة ۰۳.۲۱ عاد جمال وعلاء ووالدهما إلى القفص مرة أخري ووقفا نفس وقفتهم حيث كان سرير والدهما علي يسار القفص **ويقف** جمال وعلاء في صف واحد بجوار السرير علي يسار والدهما ايضا.. حيث يقف في الأمام علاء وخلفه جمال **مربع يديه**.. في حين **شبك** علاء **يديه امامه اسفل وسطه**.. اما حسني مبارك فوضع **يده تحت رأسه** والأخرى على **صدره**.. وبعد ۰۱ دقائق قام حسني مبارك بتغيير وضع يديه..حيث **وضع يديه متشابكتين علي بطنه**.. والكل في انتظار هيئة المحكمة.

في تمام الساعة ٥٤.٢١ بدت من علاء مبارك **بعض الحركات التلقائية** حيث قام بتحريك الميكروفون الموضوع داخل القفص من امامه إلي يمينه.. وأخذ **يلعب فيه** ويحركه شمالاً ويميناً.. ثم **قام بتنقله ووضعه** مكانه.. ثم **تركه وقف ينظر** خلفه بوجه ويتحدث مع جمال ثم يعود ينظر أمامه ويستند مرة أخري علي الميكروفون.. ثم ينظر الشقيقان لبعضهما ويتحدث حول ما يحدث من هرج ومرج من المحامين داخل القاعة وكأنهما **ليستعجبان** ما يحدث.. ثم ينظران إلى القاعة ويمسك جمال بمصحفه.. ويستند علاء علي الميكروفون.. ويضع حسني مبارك **قدما علي قدم وهما ممدودتان و»يربع علي يديه« ويضعهما على صدره**.. **وينظر** لابنائه. في تمام الساعة ٥٥.٢١ خرجت المحكمة إلى القاعة.. وفور أن رأى آل

مبارك المحكمة عدل جمال من وضع خده علي يده اليسري ليضعهما بجواره.. وقام حسني مبارك بانزال قدمه اليسرى من علي اليمنى ووضعهما بجوار بعضهما.. ووقفا جمال وعلاء ثابتين يستمعان لقرار المحكمة باهتمام واصغاء.. وعيناهما علي رئيس المحكمة يتابعان الكلام. وهو يخرج من فمه.. وتأثرا بقرار المحكمة بضم قضية العادلي لهما.. وحاولا اخفاء رد فعلهما.. وهزا رأسيهما معلنين موافقتهما علي قرار المحكمة.

**ربنا ينصرك**

وفور انتهاء المحكمة من تلاوة القرار ورفع الجلسة.. سارع جمال وخلفه علاء إلى اخراج والدهما خارج القفص.. وفي هذه الاثناء ردد بعض المحامين المتطوعين للحضور معهم " ربنا ينصرك يا ريس" فنظر جمال وعلاء لهما معتقدين أنهم يوجهون ذلك إلى رئيس المحكمة.. إلا أنهما اكتشفا انهما يوجهون ذلك الدعاء إلى والدهما.. فنظر اليهم خاصة وإن هؤلاء المحامين يجلسون في مقاعد قريبة من القفص تبعد عنه تقريبا ٥١ مترا.. ومع ترديد الهتافات لوالدهما رد علاء التحية لهم ولوح لهم بيده متبادلاً معهم التحية والسلام.. وعاد جمال بقدمه الي داخل القفص بعد أن كاد أن يخرج ونظر لهم غير مصدق بأن القاعة بها من يؤيدون والدهما.. فتحولت النظرة الي نظرة " ثقة " وعلي الفور قام جمال بإبلاغ والده بأنه يوجد بالقاعة من يحبيه فتبادل معه حسني مبارك التحية ملوحاً

له بيده.. وقام ايضا علاء بالتلويح لهم بيده ليرد لهم التحية ويخرجوا جميعا من القفص غير مصدقين أن هناك من يؤيدهم .

<u>وعن علاقة علم النفس ولغة الجسد</u>

أدلى دكتور يسري عبد المحسن استاذ الطب النفسي بحوار عن علاقة علم النفس بلغة الجسد لأسرة مبارك أثناء المحاكمة الثانية ، ونشر في جريدو الأخبار العدد رقم ١٨٥١٣ يوم الثلاثاء الموافق ١٦ من أغسطس ٢٠١١



**كيف رأى عالم النفس الجلسة الثانية لمحاكمة القرن؟**

طبقا لاستقراء أحداث جلسة محاكمة القرن الثانية للرئيس السابق ونجليه.. يبدو أنهم قد تخطوا وتجاوزوا أثار الصدمة الأولى للمحاكمات التي هي عادة ما تكون في شكل الذهول والإنكار وعدم التصديق لما حدث ويحدث بالفعل.. ويبدو أنهم جميعا قد تجاوزوا الاكتئاب الحاد بعد انفعالات الصدمة الأولى.. وهم طبقا لما شاهدناه في الجلسة هذه في مرحلة مابعد الصدمة والاكتئاب ..نجد الرئيس المخلوع في حالة من الأعياء ويبدو عليه الإرهاق وفقدان القدرة على التركيز وتتتابع نوبات أشبه بغياب الادراك والوعي الكامل مع الميل للنعاس حيث ظهر وهو يتثاءب اكثر من مرة .. وبدا **مغمض العينين** وكأنه ينسلخ تماما عن مجريات

الأمور من حوله.. وقد ظهر شاحب **الوجه** على **شفتيه** جفاف واضح منكوش **الشعر** وتعبيرات **وجهه** ساكنة جامدة تعبر عنها عضلات وجه مترهلة وتجاعيد محفورة بعمق أشبه ما تكون في شكل الصخور .. كذلك ظهر الرئيس المخلوع في صورة **غير مهندمة** من حيث الشكل العام على عكس ما كان يظهر عليه في الجلسة السابقة للمحاكمة ومما يلفت النظر أنه لم **تكن بيده** الساعة ولكن ظهرت في معصمه اليسرى بدلا منها "الكانيولا" استعدادا لاعطائه حقن المحاليل إذا لزم الأمر.

**هل تغيرت حركة الرئيس المخلوع وتجليه داخل القفص؟**

لم يحرك الرئيس المخلوع كثيرا **يديه** كالمرة السابقة ولم يتحدث إلي نجليه إلا قليلا، ويلاحظ جيدا ضعف القدرة السمعية لديه... كما لم تظهر **نظراته** السابقة الزائغة ومتابعة المشهد حوله من خارج القفص مثل المحاكمة السابقة ، ولم يسأل أولاده عن أي شيء.. كما لم يحاول **إخفاء وجهه بيديه** أن تحرك برجليه قليلا وربما يكون خاضعا لبعض المسكنات أو المهدئات العلاجية.. الصورة العامة تقول أن الحالة الصحية أشد صعوبة عما سبق..

**وماذا عن تفاعله مع الاحداث من خلال مشاهدتك له في القفص؟**

يبدو واضحا أن تفاعل الرئيس المخلوع مع الأحداث وقد وصل إلى طريق التبلد وعدم الاكتراث وفقدان التواصل وضعف الادراك وقلة التركيز وعدم القدرة على التمييز حتي درجة الانسلاخ التام عن الواقع

والتسليم اللاإرادي بالامر الواقع وبالمصير المحتوم حتى في حديثه لنجله علاء وعندما تلقي **قبلة علي جبينه** منه لم تظهر عليه أي عاطفة أو انفعال.

**إذن كيف تصف حالة الرئيس المخلوع تحديدا؟**

هي حالة تسمي حالة "مابعد الصدمة" وتتسم بالانكار والرفض ومابعد الحزن والندم والاكتئاب .. إنها حالة التسليم والانسحاب وإسدال ستار التفاعل والمعايشة وطرد المشاعر والجمود الانفعالي وكأنها حالة انتظار القدر المحتوم بعد ان تلاشت كل القوي النفسية الدفاعية والقوي الجسدية التي تساعده على الصمود..

**وكيف بدا نجلا الرئيس المخلوع؟**

عن النجل علاء فهو لايقدر علي اخفاء توتره وقلقه ..**فالعينان زائغتان** والحركة مستمرة **بقدميه** وآثار **الحزن** العميق تبدو في **مقلتيه** ومحاولاته اخفاء التصوير عن والده وتنقل المصحف بين **يديه** و**نظراته** المتحولة نحو السقف تارة ونحو والده تارة اخري ونحو الحاضرين بالقاعة توضح لنا مدي توتره العصبي، وانه نادم وغير مصدق وحزين وكأنه يعيش في دوامة من الفكر المتناقض في المشاعر وخلطا في تقدير الأمور وكل ذلك مع حالة من عدم التوازن العام في كل من فكره وسلوكه ومشاعره. أما جمال فهو **يبدو كأنه متماسك** وكيف لا وهو المفترض أن يحكم مصر لو سارت الأمور كما رسمها.. ويحاول **بنظراته المتجهمة** أن يظهر كالرجال

الاشداء.. ولسان حاله يقول " خسارة فيكم باشعب ما قدمته وكنت سأقدمه لكم وأنتم الناكرون للجميل و الجاحدون والخاسرون أيضا " .. كما بدا جامد العواطف يظهر أحيانا كأنه يهدد ويتوعد وأحيانا كأنه يتحدى لأنه أقوى من مثل هذه المواقف يريد أن يظهر القوة المفتعلة ورباطة الجأش الفريدة من نوعها .. هو قليل التوتر وقليل الحركة إلا أنه أحيانا **يمسح بمنديله على** وجهه وعينيه ولا أعرف ان كان يمسح العرق او يمسح الدموع..

**كيف ترى العائلة وهي بالكامل داخل القفص؟**

أظن ان العائلة المباركية كلها تتحدى الموقف إما بالانسحاب أو بالصمود وبالظهور بصورة عدم الاكتراث وهناك ابتسامات للتأكيد على عدم الاكتراث لكن الوضع لا يبدو كذلك فهذه **الابتسامات** سطحية ظهرت على النجل علاء وهو نوع من المبالغة والتعويض والإنكار لعكس مشاعر الحزن الحقيقية الداخلية.

**كيف تفسر تلويح النجل علاء بعلامة النصر في نهاية الجلسة؟**

تلويح المتهم علاء في نهاية الجلسة واشارته بعلامة **النصر** يؤكد ويظهر نوعا من التوتر ومحاولة ازالة التهمة عنه..وهو نوع من الفعل المنعكس لمحاولة اظهار عكس ما هو قابع في عقله ووجدانه من احباط واحساس بالفشل والخسارة.

لأن الشخص الواثق من نفسه ومن فعله هو الذي يكون معتدلا في ايماءاته واشاراته وسلوكه وأن الاعتدال يظهر في صورة إظهار مشاعره

## التحليل

صبغ شعره وارتدي ملابس زرقاء .. ملابس السجن البيضاء..

الشقيقان اكثر تماسكا والوالد نصف نائم.. والثلاثة لوحوا لأنصارهم بعد الجلسة.......

علاء وقف في الأمام ممسكا بالمصحف وخلفه جمال يخفي " نقالة " والده عن الكاميرا..

دخل حسني مبارك راقداً على ظهره على " النقالة " في قدمه " شبشب " أبيض وبدا شعره أسود غامق..

وجهه باتجاه باب الخروج وقدماه باتجاه قاعة المحاكمة.. ثم وقف بجواره وعلى يساره علاء وخلفه شقيقه جمال يمسك كل منهما مصحفه بيده محاولين اخفاء وجه ابيهم عن كاميرا التليفزيون.. ثم قام جمال بالحديث مع والده بعد أن اطمأن عليه داخل القفص..

ثم انحني علاء وقبل جبين والده بعد .... وبدت في يده اليسرى " كانيولا "..

وعلى وجهه كمامه.. سرعان ما بعدها عنه..

وظل جمال وعلاء واقفين يتابعان الجالسين داخل قاعة المحاكمة ونظرا جمال وعلاء نحو اليمين فوجد بعض أمناء الشرطة الذين جلسوا في الصف الأول حول القفص يضحكون لهما..

فقاما بتبادل الابتسامة والتحية معهم..

تماسك

بدا جمال وعلاء في أكمل صورة متماسكين خاصة علاء..

ومع مرور الوقت أخذ جمال ينحني بوسطه ليحدث أبيه..

ثم يعتدل ويقف واضعاً خده على يده تارة ممسكا المصحف بيده أخرى ..

أو مربعاً يديه تارة أخرى.. إلا أنه لم يهتز

وكان ينظر بثقة داخل القاعة متفحصا كل ما يحدث بها

في حين التزم علاء موقعه حتى يخبيء وجه أبيه عن الكاميرا..

شهدت القاعة مشادات بين المحامين المدعين بالحق المدني مما أثار دهشة جمال وعلاء.. ونظراً لبعضهما ثم دار بينهما حوار يبدو من علامات وجهيهما أنه حول هذه المشادات.

داخل القفص

وظل جمال وعلاء واقفين داخل القفص – وفي الساعة ٥٣.٠١ نظر علاء حوله

ثم وضع يده على وجهه ورأسه..

ثم وضع يديه متشابكين أسفل الخاسر..

ثم وجه علاء وجهه الى اليسار مستخدما وسبطه..

ثم يعود لينظر ويتابع هو وشقيقه جمال خلافات المحامين المدعين بالحق المدني والتي لم تنته بعد...

وهنا وجه علاء وجمال نظريهما لهيئة المحكمة بكل وقار واحترام

وفور أن قام رئيس المحكمة بالنداء على المتهم الأول محمد حسني السيد مبارك قام جمال بإمساك سماعة الميكروفون الذي تم وضعه داخل القفص بيده ووجهه تجاه فم والده حيث رد حسني مبارك فور النداء عليه «موجود"..

ثم قام رئيس المحكمة بالنداء على علاء محمد حسني مبارك والذي أخذ الميكروفون من شقيقه ورد وهو يرفع يده اليمنى ممسكاً الميكروفون بها " أيوه موجود" ..

وتم النداء علي جمال ورد " ايوه موجود" ورفع يده اليمني لأعلى ليؤكد للمحكمة وجوده.

ووقف علاء وخلفه جمال بجوار سرير والدهما ينظران إلى المحامين الذين يتحدثون للمحكمة..

ثم وضع علاء يده على فمه محاولا اخفاء " كحته" ..

وظل مبارك راقداً على سرير يضع رأسه على " مخدة " بيضاء ويديه متشابكتين على صدره وبعد مرور ٥ دقائق أي في تمام الساعة ٥٤.٠١ بدأ جمال يتوتر قليلا.. وبدا ذلك في اهتزاز جسده.. وشعر بذلك شقيقه علاء فنظر خلفه على جمال ثم يعود للنظر إلى المحكمة فجأة نظر جمال لعلاء ووجها نظرهما بشيء من التعجب لما يحدث داخل القاعة من خلافات المحامين. وفي تمام الساعة ٠٥.٠١ صدرت منهما ردود أفعال متباينة.. عندما خاطب رئيس المحكمة احد المحامين بلهجة شديدة قائلا له " جلس مكانك" فوضع جمال يده على فمه.. أما علاء فأخذ يحرك فكه لأسفل شمالاً ويميناً..

وفي الساعة ٢٥.٠١ تابع الشقيقان بتركيز واهتمام فض المحكمة للأحراز.. ثم بدأ علاء يتوتر قليلاً..حيث عاوده الاهتزاز يميناً ويساراً..

اما جمال فكان مركزا تماماً في فض الاحراز..وقام " بتربيع " يديه على صدره وبهما المصحف ، إلا أن علاء مازال ينظر لاسفل ويهتز ويضع يده خلف ظهره ثم على فمه ثم أسفل خسره...

وهز علاء رأسه كعلامة رضا عما قاله القاضي بأنه لابد أن " ترضى الضمير وقبله الله" .. ونظر

جمال وعلاء مرة أخرى لبعضهما ثم نظرا إلى والدهما كأنهما غير مصدقين ما هم فيه.. أو كأنهم شعر بالاطمئنان من كلام القاضي..

وقد زاد هذا الاطمئنان عندما قال القاضي ان المتهمين لهم حق في رقبتنا.. حيث هز كل من جمال وعلاء رأسيهما في وقت واحد...

ولأن جمال أطول من علاء فقد استغل جمال هذا الطول وأخذ ينظر من خلف أخيه على محاميهما عندما كان يتحدث للمحكمة.. وهنا لم يقف علاء ثابتا وأنما تمايل يمينا ويسارا وكأنه " يداعب شقيقه"

وقد ظهر عليهما التركيز الشديد في كلام المحامي.. وتابع والدهما ايضا حديث المحامي للمحكمة حيث وضع يده على أذنه موجها أذنه بأتجاه المنصة " كأنه لا يسمع جيداً أو يريد أن يستوضح الحديث"

وفور أن أنهى المحامي حديثه للمحكمة وقال القاضي القرار بعد المداولة..

أهتز جمال وعلاء في حركة واحدة متبادلة في وقت واحد كأنها متفق عليها..

وفور رفع الجلسة الساعة ١١.٠١ عاد جمال ليتحدث مع والده وقام بمساعدة أخيه بأصطحاب سرير والدهما إلى خارج القفص والخروج الي الحجز المجاور للاستراحة ومعهما المرافق الطبي لوالدهما.

يسار القفص

تمام الساعة ٢١.٠٣ عاد جمال وعلاء ووالدهما إلى القفص مرة أخري ووقفا نفس وقفتهم حيث كان سرير والدهما علي يسار القفص ويقف جمال وعلاء في صف واحد بجوار السرير علي يسار والدهما ايضا.. حيث يقف في الأمام علاء وخلفه جمال مربع يديه.. في حين شبك علاء يديه امامه اسفل وسطه.. اما حسني مبارك فوضع يده تحت رأسه والأخرى على صدره.. وبعد ١٠ دقائق قام حسني مبارك بتغيير وضع يديه..حيث وضع يديه متشابكتين على بطنه.. والكل في انتظار هيئة المحكمة.

في تمام الساعة ٢١.٥٤ بدت من علاء مبارك بعض الحركات التلقائية حيث قام بتحريك الميكروفون الموضوع داخل القفص من امامه إلي يمينه..

وأخذ يلعب فيه ويحركه شمالاً ويميناً..

ثم قام بتنقله ووضعه مكانه.. ثم تركه ووقف ينظر خلفه بوجه ويتحدث مع جمال ثم يعود ينظر أمامه ويستند مره أخري علي الميكروفون.. ثم ينظر الشقيقان لبعضهما ويتحدث حول ما يحدث من هرج ومرج من المحامين داخل القاعة وكأنهما ليستعجبان ما يحدث.. ثم ينظران إلى القاعة ويمسك جمال بمصحفه.. ويستند علاء علي الميكروفون.. ويضع حسني مبارك قدما علي قدم وهما ممدودتان و»يربع علي يديه« ويضعهما علي صدره.. وينظر لابنائه.

في تمام الساعة ١٢.٥٥ خرجت المحكمة إلى القاعة.. وفور أن رأى آل مبارك المحكمة عدل جمال من وضع خده علي يده اليسرى ليضعهما بجواره.. وقام حسني مبارك بانزال قدمه اليسرى من علي اليمنى ووضعهما بجوار بعضهما.. ووقفا جمال وعلاء ثابتين يستمعان لقرار المحكمة باهتمام واصغاء.. وعيناهما علي رئيس المحكمة يتابعان الكلام وهو يخرج من فمه.. وتأثرا بقرار المحكمة بضم قضية العادلى لهما.. وحاولا اخفاء رد فعلهما.. وهزا رأسيهما معلنين موافقتهما علي قرار المحكمة..

ربنا ينصرك

وفي هذه الاثناء ردد بعض المحامين المتطوعين للحضور معهم " ربنا ينصرك يا ريس" فنظر جمال وعلاء لهما معتقدين أنهم يوجهون ذلك إلى رئيس المحكمة.. إلا أنهما اكتشفا انهما يوجهون ذلك الدعاء إلى والدهما.. فنظر اليهم خاصة وان هؤلاء المحامين يجلسون في مقاعد قريبة من القفص تبعد عنه تقريبا ١٥ مترا.. ومع ترديد الهتافات لوالدهما رد علاء التحية لهم وليوح لهم بيده متبادلاً معهم التحية والسلام.. وعند جمال بقدمه الي داخل القفص بعد أن كاد أن يخرج ونظر لهم غير مصدق بأن القاعة بها من يؤيدون والدهما.. فتحولت النظرة الي نظرة " ثقة " وعلي الفور قام جمال بابلاغ والده بأنه يوجد بالقاعة من يحبيه فتبادل معه حسني مبارك التحية ملوحاً له بيده

من خلال ما سبق عرضه والإشارة إليه يتضح ضرورة معرفة الصحفي للغة التواصل غير الملفوظ ، والذي غالبا ما يشار إليه بالسلوك غير الملفوظ أو لغة الجسد .. والذي يعتبر وسيلة لنقل المعلوما – مثل الكلام الملفوظ تماماً – عدا أن هذه المعلوما يتم نقلها من خلال تعبيرات الوجه والايماءات واللمس ( علم اللمسيات ) ، والحركات الجسدية ( علم حركة الجسم ) ، ووضعية الجسد ، والمظهر الخارجي ( الملابس ، المجوهرات ، طريقة تصفيف الشعر ، الوشم ، الساعات والاكسسوارات ) ، حتى من خلال نبرة ، ونغمة ، ومستوى صوت الشخص ( وليس من خلال المحتوى الملفوظ ) ..

كما يمكن أن يُظهر التواصل غير الملفوظ أيضا الأفكار ، والمشاعر ، والمقاصد لشخص ما ..ولهذا يُشار في بعض الأحيان للسلوكيات غير الملفوظة بأنها تصريحات ( لأنها تخبرنا عن الحالة

العقلية الحقيقية للشخص ) . لأن الناس يكونون دائما مدركين أنهم يتواصلون بطريقة غير ملفوظة ... وغالبا ما تكون لغة الجسد أكثر صدقا من التصريحات الملفوظة ، التي تُصنع بإدراك لتحقيق أهداف المتحدث ..

وكلما ساعدتك ملاحظاتك للسلوك غير الملفوظ لشخص ما في فهم مشاعر ومقاصد، أو تصرفات هذا الشخص – أو أوضحت معنى كلماته الملفوظة – ففي هذه الحالة تكون قد ترجمت واستخدمت تلك الأداة الصامتة بنجاح ..

إتباع الوصايا العشر للنجاح في ملاحظة

وترجمة الاتصالات غير الملفوظة

تعتبر قراءة الأشخاص بطريقة ناجحة ( جمع المعلومات غير اللفظية لفهم أفكارهم ومشاعرهم ومقاصدهم ) مهارة تتطلب الممارسة والتدريب المناسب .. ولمساعدة الصحفي في الجانب التدريبي نود تزويدك ببعض الإرشادا والتوصيات لزيد من فاعليتك في قراءة الاتصالات غير الملفوظة

١- كن ملاحظا جيدا لبيئتك ( المكان) ذلك الشرط الأساسي لأي شخص يتمنى أن يترجم ويستخدم إشارات التواصل غير الملفوظة ..

٢- ملاحظة سياق الكلام هو المفتاح لفهم السلوك غير اللفظي ..

٣- تعلم أن تلاحظ وتترجم السلوكيات غير الملفوظة الشائعة ..

٤- تعلم أن تلاحظ وتترجم السلوكيات الخاصة غير الملفوظة ..

٥-عندما تتعامل مع الآخرين ، حاول أن تتعرف على سلوكهم الأساسي ( كيف يبدون ، كيف يجلسون ، كيف يضعون أيديهم ، وحركات رءووسهم )

٦-حاول دائما أن تراقب التصريحات المضاعفة للأشخاص ، والسلوكيات التي تحدث مجتمعة أو متتالية

٧-من المهم أن تبحث عن التغيرات التي تحدث في سلوك الشخص والتي يمكن أن تشير إلى تغير في الأفكار أو المشاعر أو الاهتمامات ، أو المقاصد، أي التغيرات المفاجئة التي يمكن أن تحدث للشخص ، وتؤثر على سلوكه وتعامله مع الأحداث والمعلومات والمواقف المختلفة ..

٨-تعلم اكتشاف الإشارا غير الملفوظة الخاطئة والمزيفة ويأتي هذا بالتدريب والممارسة ..

٩- معرفة التفريق بين الراحة والقلق ستساعدنك على التركيز على أكثر السلوكيات أهمية لترجمة الاتصالات غير الملفوظة ..

١٠-عندما تلاحظ الآخرين يتطلب منك استخدام السلوك غير الملفوظ أن تلاحظ الناس بعناية وتترجم سلوكياتهم غير الملفوظة بدقة .

الهوامش

١- خديجة عفيفي - صالح الصالحي جريدة الأخبار ١٥أغسطس ٢٠١١..
٢- ديانا أيوب : لغة الجسد.. كلام صامت التاريخ: ١٣ يوليو ٢٠٠٨

-What Every Body Is Saying: An Ex-FBI Agent's Guide to Speed-reading People by Joe Navarro (- 2008)
-The Psychology of Body Language by Joe Navarro (Kindle Edition 8 Dec 2009) - Kindle eBook
-Visible Thought: The New Psychology of Body Language by Geoffrey Beattie (Paperback - 13 Nov 2003)

# المبحث الثاني
# لغة الجسد في الكاريكاتير

هل تتخيل عزيزي القارئ كيف يمكن للرسام أن يرسم شخوصا سلطوية من غير أنوف طويلة ومتجهة إلى الأعلى ومن غير وقوف مستقيم أشبه بالمسطرة الواقفة ، وهل تتخيل أن يتعامل الرسام مع شخص المواطن الفقير من غير انحناء الظهر وطول الوجه وأيادٍ مسدولة إلى الأسفل وعيون مُنكسرة لا تقوى حتى على فتح جفونها، او ذاك المدير المجنون غير الواثق من نفسه عبر وقوفه فاتحا رجليه وهو متكتف اليدين.

ربما يتوجب على رسّام الكاريكاتير الناجح أن يكون مُلما بعلوم كثيرة حتى يتمكن من توصيل فكرته الكاريكاتيرية إلى القارئ بشكل صحيح ومن دون أي لَبس أو شوائب، فإحدى أهم هذه العلوم التي يتوجب على الرسّام ان يعرفها هي "لغة الجسد"، وهذه اللغة هي لغة علمية يمكنك توصيل الكثير من المعلومات عبرها، فالخائف له حركات والمتردد له حركات والواثق من نفسه له حركات، بل حتى النصّاب والماكر له حركات يمكن للرسام ان يلعب بها ويوظفها بالشكل الصحيح التي يمكنها أن يوصل من خلالها فكرته وبشكل ناجح.

وما سيزيد من نجاح الفكرة هو عواملها الأخرى المؤثرة عبر توظيفها مع المتناقضات في طرح الفكرة ، فنجاح عنصر المتناقضات في الفكرة هو الطبخة الرئيسية والتوظيف المناسب للغة الجسد هي البهارات التي ستضفي نكهة خاصة ومميزة إلى الطبخة/ الكاريكاتير.

وباعتبار الكاريكاتير رسماً فهو أحد أشكال اللغة التشكيلية فهو وسيلة للاتصال بين الفنان والجمهور أولاً وبين الصحيفة والقراء ثانياً .

وتبدو أهمية الاتصال بين الشعوب عن طريق الكاريكاتير هامة جداً حيث يتم خلاله التعريف بهذه الشعوب بعضها بعضاً ، حيث يعبر الكاريكاتير عن التركيبة النفسية الاجتماعية لهذا الشعب أو ذاك وبالتالي يسمح بالإطلاع على إنتاج الشعوب الأخرى وإبداعاتها وثقافاتها ، ومن خلال معرفة الأمثال الشعبية والحكايات والعادات والتقاليد إلى يعبر عنها الكاريكاتير سابعاً : الوظيفة المعلوماتية :

فإن كثيراً من رسوم الكاريكاتير تستخدم معلومات قد تكون جديدة بالنسبة للقارئ وليس الهدف من الرسم إيصال معلومة للجمهور فقط بل تحقيق هدف هو استخدام رموز لإيصال معلومة معينة .

**وتعددت** تعريفات الكاريكاتير من حيث أنه ليس فناً أو أنه فن فرعي ، أو نصف فن أو أنه فن شعبي **Pop Art** .

يعرف معجم وبستر **Webster** الكاريكاتير بأنه يقوم على المبالغة والتشويه لخصائص الأشخاص أو لملامح خاصة للشخصيات وتعرفه الموسوعة البريطانية بأنه صور مشوشة للتعبير عن شخصية أو حدث أو سلوك معين ، كما يقدم فيه للشخص المرسوم عادة في صورة ساخرة وتحليل طريف .

وكلمة كاريكاتير مشتقة من الفعل الإيطالي **Caricare** وهو يعني يشحن أو يحمل أو يهاجم **To load** أي تحميل الشئ أكثر من حجمه أو طاقته الأصلية ، ويتم رسمه بالخطوط وهو فيه جماهيري يقصد به أن

يعرض على الجمهور العام

وترى الموسوعة الفرنسية أن الكاريكاتير هو التعبير الأوضح عن السخرية ، عن طريق التشويه الهادف لشخص بالمبالغة المتعمدة في ملامح مميزة للوجه أو أبعاد الجسم ونزعته غالبة إلى الهجاء

وعرفه بريتان Brennan بأنه نوع من التجسد المصور لملامح الوجه يسعى فيما يشبه المفارقة إلى أن يشبه أو يشابه الوجـــه الذى يصوره ، وإلى أن يختلف عنه أيضا أنه يضخم في حجم المعلومات الدالة إدراكياً في حين يقلل من شأن التفاصيل الأقل أهمية ويؤدي التحريف الناتج في الصورة إلى إشباع خاص لدى المتلقي فيما يخص ما هو فريد ومميز وجديد ومضحك فيها ، وعرف الكاريكاتير كذلك على أنه شكل من أشكال الفن في العادة صورة شخصية أو بورتريه ، تحرف فيه الملامح المميزة لشخص معين أو يبالغ فيها بطريقة تؤدى إلى حدوث أثر مضحك لدى المتلقي .



رسم كاريكاتوري للممثل تشارلي شابلن

الكاريكاتير (بالإنجليزية: Caricature) هو فن ساخر من فنون الرسم، وهو صورة تبالغ في إظهار تحريف الملامح الطبيعية أو خصائص ومميزات شخص أو جسم ما، بهدف السخرية أو النقد الاجتماعي والسياسي، فن الكاريكاتير له القدرة على النقد بما يفوق المقالات والتقارير الصحفية أحياناً. والكاريكاتير اسم مشتق من الكلمة الإيطالية "كاريكير"( Caricare)، التي تعني " يبالغ، أو يحمّل مالا يطيق " (Overload)، والتي كان موسيني (M0sini) أول من استخدمها، سنة ١٦٤٦. وفي القرن السابع عشر، كان جيان لورينزو برنيني (Bernini Gian Lorenzo) ، وهو مثّال ورسام كاركاتيري ماهر، أول من قدمها إلى المجتمع الفرنسي، حين ذهب إلى فرنسا، عام ١٦٦٥.

وفن الكاريكاتير فن قديم ، كان معروفاً عند المصريين القدماء، والآشوريين، واليونانيين. فأقدم صور ومشاهد كاريكاتيرية، حفظها التاريخ، تلك التي حرص المصري القديم على تسجيلها، على قطع من الفخار والأحجار الصلبة، وتشمل رسوماً لحيوانات مختلفة، أُبرزت بشكل ساخر اضطلع برسمها العاملون في تشييد مقابر وادي الملوك، بدير المدينة، في عصور الرعامسة، ويرجع تاريخها إلى عام ١٢٥٠ قبل الميلاد. ولا تُعرف الغاية، التي توخاها الفنان المصري من هذه الرسومات؛ فلعلها كانت إشارة غير صريحة، إلى العلاقة غير المتوازنة، بين الحاكم والمحكوم، التي كانت سائدة في تلك الفترة، جسّدها النحاتون في أسلوب ساخر، خفي المعنى.

وجديرٌ بالذكر، أن فن الكاريكاتير، كان شائعاً عند اليونانيين، الذين ذكروا أن مصوراً يونانياً، يدعى بوزون، صوّر بعض المشهورين من أهل زمانه، في شكل يدعو إلى السخرية، الأمر الذي أدى إلى عقابه غير مرة، من دون أن يرتدع. وذكر بلنيوس المؤرخ، أن بوبالوس وأنتيس، وهما من أشهر مثّالي اليونان، صنعا تمثالاً للشاعر الدميم ايبوناكس، وكان التمثال أشد دمامة، إلى درجة أنه كان يثير ضحك كل من كان ينظر إليه؛ فاغتاظ الشاعر منهما، وهجاهما بقصيدة لاذعة، لم يحتملاها، فانتحرا.

وقد ازدهر فن الكاريكاتير في ايطاليا، فأبدع الفنانون الإيطاليون كثيراً من الأعمال الفنية. ومن أشهرهم تيتيانوس (١٤٧٧-١٥٧٦)، الذي عمد إلى مسخ بعض الصور القديمة المشهورة، بإعادة تصويرها بأشكال مضحكة.

ظهرت أول رسوم كاريكاتيرية مهمة في أوروبا خلال القرن السادس عشر الميلادي. وكان معظمها يهاجم إما البروتستانتيين وإما الرومان الكاثوليك خلال الثورة الدينية التي عرفت بحركة الإصلاح الديني. وأنجبت بريطانيا عددا من رسامي الكاريكاتير البارزين خلال القرنين الثامن عشر والتاسع عشر الميلاديين. وقد اشتهر وليام هوجارث برسوماته الكاريكاتيرية التي انتقدت مختلف طبقات المجتمع الإنجليزي. وأبدع جورج كروك شانك، وجيمس جيلاري، وتوماس رولاندسون المئات من الرسوم الكاريكاتيرية اللاذعة حول السياسة والحكومة في إنجلترا.

**خصائص الكاريكاتير :**

يحدد بعض الدارسون لفن الكاريكاتير أهم خصائصه فيما يلي :

١ـ المبالغة والتفريد Exaggeration and Individuation

فالكاريكاتير مبالغة في التعبير من خلال الصورة عن الخصائص الفريدة المميزة للشخصية ، فهناك مبالغة في تجسيد بعض الخصائص الفردية الفريدة الخاصة بشخص معين بحيث تلتصق به وتميزه عن غيره وعندما نتذكره نتذكرها ،أو نتذكرها فنتذكره ومعنى الكاريكاتير يتسع أحياناً بحيث لا يتعلق بالصورة الشخصية للإنسان فقط بل يمتد به بعض الفنانين والنقاد إلى أى تعبير مسخي لبعض الأمم أو أنماط الشخصيات أو لبعض الرموز السياسية وهناك من يقول أن الكاريكاتير مبالغته متوسطة لكن سخريته أكبر وفكاهته أعمق .

٢ـ القدرة على كشف العيوب :

للكاريكاتير قدرة فائقة على كشف مزايا بعض الشخصيات لكن اهتمامه الأكبر يكون موجها نحو الكشف عن العيوب فهو يلقى الضوء على الشخصية أى على جوهرها الحقيقى والكاريكاتير يقول فرويد : نوع من الخط من قدرة الشخصية بالذكر على صفة من صفاتها ، أو ملمح من ملامحها كان يمر من دون أن يتوقف عنده أحد وإن لم يكن الشخص يشتمل بالفعل على ذلك الملمح ، فإن الكاريكاتير حينئذ يعمد إلى خلق ذلك خلقاً بأن يتجه إلى عنصر ما في الشخصية ليس مضحكا في ذاته فيبالغ في تصويره .

ويقول بعض الفنانين وكذلك الباحثين في هذا المجال إن هذا الفن يركز على إبراز العيوب الجسمية في الشخصية إلى يصورونها ويقول البعض الآخر أن الفنان يركز هنا على بعض الملامح المميزة للشخصية

بصرف النظر عما إذا كان عيوباً أم لا ولكنه من خلال تصويره الخاص لهذا الجانب المميز للشخصية بطريقته الخاصة يكشف عن بعض الملامح السلوكية المعروفة عنه ، أو إلى يراد لفت النظر إليها فيه .

وقد ينتقد الكاريكاتير من خلال شخص معين شخصاً آخر أو فكره معينه ، أو بعض التصرفات الاجتماعية أو السياسية فالتركيز على ملامح الفلاح الساذج في رسومات الفنان مصطفي حسين ومن بعده عمرو فهمى ، والتى يبتدعها مع الكاتب الساخر أحمد رجب ، ليس مقصوداً منه إبراز عيوب هذا الفلاح الجسمية أو السلوكية بل التركيز على سذاجته هذه إلى كان يجرى تأكيدها من خلال المبالغة في تجسيد بعض ملامحه الجسمية وبعض طرائفه في الكلام ومن ثم إبراز عيوب بعض السياسات إلى يقوم بها بعض المسئولين والذين تتوجه نحوهم هذه الشخصية بالكلام أو بالتعليق .

٣- الفكاهة :

من خصائص وأهداف الكاريكاتير الأساسية ، أن يجعل المتلقين يتسمون أو يضحكون ويفكرون أيضا من خلال تأملهم لهذا التجسد النقدى الساخر لبعض الشخصيات إلى يعرفونها ، وكذلك المواقف والأحداث إلى يدركونها .

٤- التبسيط : Simplification

حيث يتم الكاريكاتير من خلال الرسم والخطوط وهذا الفن أكثر بساطة من غيرها من أشكال تجسيد الشخصية ، فهى كثيراً ما تكون أشبه بالارتجال ومن ثم فهى قريبة من ذلك التعبير العفوى التلقائى الذى يقوم به الفنانون عموماً وهذا التبسيط في الخطوط قد يكون أكثر أدوات فنان الكاريكاتير قوة في نقل المعلومات البصرية عن الشخصية أو الموضوع الذى

برسمه .

ومن الطبيعي ألا يوجد تبسيط في بعض الأعمال الكاريكاتيرية بل مزيد من التفاصيل والإضافات إلى تؤكد المبالغة ، لكن لا يوجد كاريكاتير من دون مبالغة أو سخرية ضاحكة أو مريدة .

**أنواع الكاريكاتير وأشكال وجوده في الصحافة**

يمكن تقسيم الكاريكاتير الذى يعد مكوناً هاماً من مادة الرأى في الصحف وفقاً للمضمون إلى أربعة أنواع هي :

١-الكاريكاتير السياسي :

وهو أهم أنواع الكاريكاتير على الإطلاق وهو الذي يعالج موضوعاً سياسياً مباشراً أو يلمح بشكل غير مباشر إلى موضوع له علاقة بالسياسة مثل العلاقات الدولية والصراعات الدولية ، الانتخابات وهو بشكل عام كل رسم يستمد مضمونه من نشاط دبلوماسي أو حكومي أو دولي وما شابه ذلك من موضوعات ، ولقد بدأ فن الكاريكاتير السياسي الحديث كما يقال في منتصف القرن الثامن عشر على يد الفنان " وليم هوجارت " في إنجلترا وقد صور "هوجارت" معرفته الحقيقية بالشخصيات وتنوعها والمبالغة الموجودة في الكاريكاتير في لوحته المسماة شخصيات وصور كاريكاتيرية وإلى سخر فيها فيما يشبه الهجاء من رسومات عائلة كراتشي وإلى اعتبرها "فكاهة تافهة" ومن ثم قال أن الكاريكاتير هو الفن الذي يسعى جاهداً إلى عرض الشخصية والحقيقة الأخلاقية وذلك في مقابل فن الكاريكاتير الإيطالي والذى كان يقصد من ورائه فقط في رأيه مجرد السخرية والاستهزاء والتحقير.

وفي الوطن العربي ونتيجة الغليان السياسي الذى تشهده على المحاور الداخلية والخارجية ، فإن الكاريكاتير السياسي ارتدى أهمية خاصة ، حيث

تدور من الأقطار العربية صراعات داخلية شبه مستمرة ولذلك رسامين مبدعين في الكاريكاتير السياسي يعبرون بأفكارهم عن هذه المحاور مثل بهجت عثمان ، على فرزات ، ناجى العلى وغيرهم .

ومن جهة أخرى ، يكاد يتفق معظم الباحثين على أن رسامي الكاريكاتير هم أعظم المخطئين في حق العرب ، فبعض الدراسات التي أجريت للتعرف على صورة العرب في الصحف الأمريكية بينت أن الحملة الكاريكاتيرية تظهر العرب على أنهم : ارهابيون ، برابرة ، ومن النماذج ماذكره إدمون غريب من أن العرب والمسلمين يصورون بشارب ضخم ولحية أكثر رهبة ، والعينين زائغتين ، والأنف كبير معقوف ، والنظارة سوداء ، كما يُظهر العلابي حافي القدميين ، يحمل خنجرا ..

٢- الكاريكاتير الاجتماعي :

هو الرسم الساخر الذى يعالج موضوعاً اجتماعياً مثل مشاكل الطلاق والأزواج وإدمان المخدرات وأحوال الموظفين وغيرها والكاريكاتير الاجتماعي يلامس الكاريكاتير السياسي في الكثير من النقاط فمثلاً : في معالجة لموضوع مثل الرشوة فهنا الكاريكاتير بين اجتماعي وسياسي ولكنه يبقى في إطار الكاريكاتير الاجتماعي لأنه يعالج ظاهرة عامة ، أم إذا كانت رشوة محدودة لرجل من رجلان السياسة فهو هنا ينتمي إلى نوع الكاريكاتير السياسي لأنه يضع أمامه أهدافاً سياسية هي الضغط على هذا الرجل الذات .

ويحتل الكاريكاتير الاجتماعي المرتبة الثانية نظراً لأن فاعلية الكاريكاتير السياسي أكبر بكثير من فاعلية الكاريكاتير الاجتماعي فالأخير يعالج قضايا عامة متجددة في المجتمع وقد تحتاج إلى جهود منظمة وطويلة الأمد للتخلص منها أما الكاريكاتير السياسي فإن مجموعة من الرسوم

الكاريكاتير في الصحف العربية بإسقاطات شعبية سياسية ..





٣- الكاريكاتير الفكاهي :

وهو ذلك الرسم الكوميدي الذي يخلو من الانتقاد ، ويتوقف هدفه على إثارة الضحك فقط دون الحصول على أهداف أخرى اجتماعية أو سياسية ، وقد جرت العادة على النظر إلى الكاريكاتير الفكاهي نظرة احتقار واستصغار خاصة في المجتمعات التي تعاني من الاحتقان السياسي والاجتماعي باعتباره كاريكاتيراً فارغاً لا مضمون له حيث يمكن خوفهم من الدور التحذيري للكاريكاتير الفكاهي .



٤ ـ الكاريكاتير البور تريه :

وهو ذلك الرسم الذي يصور وجه إنسان محدد مستخدماً أسلوب المبالغة الكاريكاتيرية في الرسم ، وقد لا يكتفي الرسم بتصوير ملامح الوجه بل تضيف أعضاء وأجزاء جسم الإنسان المتبقية ولكنه يركز بشكل أساسي على الوجه .

وينقسم هذا النوع من الكاريكاتير إلى أنواع ثلاثة هي :

١- البور تريه الودي :

ويستخدم المبالغة فقط في تصوير ملامح بطله دون وجود عناصر قد تلمح إلى أشياء أخرى أو إضافات غير بريئة ومن أمثلة هذا النوع ما يقوم به كثير من الفنانين الذين يصورون أصدقاءهم ومعارفهم من المشاهير برسوم كاريكاتيرية توصف بالبور تريه الودي .

٢- البور تريه المحايد :

وهو يرسم بدوافع أخرى غير الإعجاب مثل أن تطلب هيئة التحرير مثلاً صورة لشخص من رجال السياسة أو المشاهير لإرفاقها بمادة في الصحيفة عنه .

٣-البور تريه الهجائي :

وهو الذي يحتوى إضافة إلى المبالغة الفنية عناصر مهينة مثل إعطاء الشخص ملامح القرد أو حيوان معين أو أي مادة أخرى مثل ما حدث في الزمن البعيد رسم دومية حيث قام برسم الملك لويس فيليب على شكل (كمثرى) وفي اللغة الفرنسية فإن لفظة كمثرى لها معنى مجازى وهو "أحمق" وما يحدث الآن سواء برسم يدوى أو بإدخال بعض المؤثرات الفنية باستخدام الحاسب الآلي بتحويل هذه الشخصيات إلى حيوانات أو ما شابه ذلك

(مثال بوش) .

٥-الكاريكاتير الفلسفي :

وهو الذى يتناول موضوعات فلسفية أو يعالج حالة نفسيه للإنسان من داخله وعلى الرغم من غموض هذه الرسوم إلا أن الهدف منها هو تنشيط التفكير ودفعه للاستنتاج وهى عادة ما يكون جمهورها محدود وغالباً من المثقفين .

**وظائف الكاريكاتير في الصحافة**

أدى التطور الهائل في تكنولوجيا الطباعة إلى عدة نتائج تنسحب بعضها على الوظائف الاجتماعية والاتصالية للكاريكاتير هذا فضلاً عن الوظائف الخبرية للكاريكاتير في الصحافة ووظائف أخرى .

**أولاً : ومن ناحية الوظائف الاجتماعية والاتصالية:**

١-تحقيق الانتشار عن طريق المطبوعات اليومية الإخبارية ، وهو ما جعل الكاريكاتير لصيقاً بالأخبار الجارية في حالات كثيرة كما سنرى لاحقاً .

٢- ارتباط الكاريكاتير بوسائل الاتصال الجماهيرية المطبوعة الممثلة في الصحف والمجلات ، وإن كان قد بدأ ينتشر خلال شبكة الإنترنت .

٣-زيادة شعبية الكاريكاتير الذى يوصف بأنه من أكثر الفنون الشعبية انتشاراً.

٤-ترسيخ مفهوم الكاريكاتير كفن عالمي يتخطى حواجز اللغة بحيث ينزع إلى التصدي لهموم بشرية عامة لا تحددها المحلية الضيقة فقد أصبح الكاريكاتير لغة عالمية لا حدود لها ، فنحن المصريون

نستطيع فهم رسوم لرسام إيطالي أو إنجليزي وفـي الوقـت نفسـه يفهمها الأتراك والألمان .

٥- كما أنه يقوم بوظيفة التأريخ الأكثر صدقاً لوقته وزمنه .

**ثانياً : الوظيفة الإخبارية في الصحافة :**

وتتعدد العلاقات بين أنواع الكاريكاتير السابق ذكرها والخبـر فـي الصحف باعتبار الخبر مادة صحفية بها معلومات تجيب عن الأسئلة إلي يريد أن يعرفها القارئ .

**١-الكاريكاتير السياسي والوظيفة الخبرية .**

وهو من أشهر أنواع الكاريكاتير في الفترة الحالية ، حيـث تظهـر على الساحة المحلية والعربية والعالمية أحداثا سياسية خطيرة ، يعبر عنهـا الرسامون في كافة أنحاء العالم برسوماتهم .

**٢-الكاريكاتير الاجتماعي والوظيفة الخبرية .**

ويلاحظ أن الخبر في الكاريكاتير الاجتمـاعي يصـبح أقـل دقـة ووضوحاً لأن معطياته أكثر اتساعاً وشمولاً وعمومية حيث أنه يعبـر عـن ظاهرة اجتماعية واقعيـة .

**٣- الكاريكاتير الفكاهي والوظيفة الخبرية .**

حيث توجد في الكاريكاتير الفكاهي أيضا خصائص الخبر ، ولكنه يعتمد على مفارقة خيالية ليس لها في الغالب أساس واقعي ولذلك فأن الخبر فيه يصبح محصوراً في إطار الرسم وتقل فيه الوظيفة الخبرية ويمكن اعتبار تلك الوظيفة قائمة من الناحية النظرية فقط أما من الناحية العملية فهو ليس هنا خبراً .

٤- الكاريكاتير البورتريه والوظيفة الخبرية .

فتكرار رسم وجه معين يدل على أن هذا الوجه هو شخصية مهمة في ذلك الوقت أو الزمن الذي نشرت فيه الرسوم ويروى عن رئيس فرنسا (ويجول) أنه صرح لبعض مقربيه ذات يوم بأن شعبيته انخفضت عندما سألوه عن سبب هذا الاستنتاج قال: لقد انخفضت عدد الرسوم الكاريكاتيرية التي تتناولني في الصحف فشهرة الإنسان هي التي تجعله هدفاً للبور تريه الكاريكاتيري .

ثالثاً : الوظيفة الجمالية للكاريكاتير في الصحف :

هل يمكن أن يكون الكاريكاتير جزءاً من الفنون الجميلة ، وهل يحتوى على عناصر جملية ؟

ويمكن الإجابة على هذه الأسئلة من خلال تعريف إدوارد فوشز وآخرين الكاريكاتير حيث عرفه فوشز بأنه التحليل الفلسفي للعنصر الكوميدي المضحك وهو قناة لحديث جمالي متناغم فليس بدعاً أن يكتسب الضحك طابعاً "جمالياً" على الرغم من أنه ينصب في صميمه على وصف القبح وتصوير الشر وعرض الرذائل ونظراً لانتماء الكاريكاتير للفنون التشكيلية ، فإنه لابد أن يكون له وظيفة يؤديها وتتلخص هذه الوظائف الجمالية في :

١- تنمية الذوق الجمالي لدى القراء وهم من فئات مختلفة واتجاهاتهم مختلفة وليس من الضروري أن يكونوا من متذوق الفنون التشكيلية ولكن فن الكاريكاتير يخرج عن هذه القاعدة ويخلق الحد الأدنى من الصلة بالفنون التشكيلية لدى الجمهور الواسع حيث يكون بتقديمه لتقنيات الجرافيك

المختلفة قد عود المشاهد على تقبل هذه الخطوط المرسوم منها وبالتالى الشعور بجمالياتها وبخروج القارئ عن المألوف وينظر بعين الفاحص إلى ما يرى من مشاهد يصورها له الكاريكاتير .

٢- يقوم الكاريكاتير بإضفاء صفة جمالية على صفحات الجريدة أو المجلة حيث يلعب أيضا في بناء هندسة الصفحة ، وينفذ دوراً جمالياً كبيراً بالاعتماد وعلى الانعكاس البصرى الذى يولده النظر إلى صفحة الجريدة هذا بالإضافة إلى أنه يقدم موضوعات تعتمد على السخرية ويختلف هذا الموضوع عن بقية الموضوعات الموجودة على الصفحة .

**رابعاً : الوظيفة الاقتصادية للكاريكاتير في الصحف :**

حيث تعتبر هذه الوظيفة من الوظائف الهامة في الصحافة حيث يؤمن الكاريكاتير للصحيفة بشكل آلى جمهوراً أوسع ، وبذلك يرفع دخلها عن طريق مضاعفة عدد النسخ المباعة مما يجعل بالتالي الإعلانات تنهال على الصحيفة فيزداد سعر الإعلان ، مما يؤدى إلى رفع الموارد المالية للصحيفة

وهذا ما نراه في صحف أخبار اليوم والأخبار من تهافت القراء بسبب وجود الأفكار النقدية والكاريكاتير للثنائي البارع أحمد رجب ومصطفي حسين ، وذلك لأن الطبيعة النقدية للكاريكاتير ومضمونه الكوميدي يحظى بحب كبير لدى الجمهور .

**خامساً : الوظيفة التربوية :**

وتتضح هذه الوظيفة من خلال طبيعته الناقدة إلى يعالج فيها ظاهرة سلبية بشكل أساسي (الكاريكاتير السياسي والاجتماعي) ويدعو بشكل مباشر أو غير مباشر للوقوف ضدها ، وبالتالي فهو يربى الجمهور على العداء والتصدي لهذه الظاهرة وهذه التربية قد تكون موجهة إلى شخص ما محدد

كما هو وإلى قام فيها بفضح الذي عرف بفساده وإلى يقوم بها الفنان أيضا زعماء مصطفى حسين في فترة من الفترات مع القذافي أو مع شارون لفضح أعماله ومع بوش .

وقد تكون التربية موجهة ضد مجموعة من الناس تشكل حزباً سياسياً أو قد تكون ضد ظاهرة محددة ويتفوق الكاريكاتير الاجتماعي في تأدية هذه الوظيفة التربوية لأن الأسس إلى تبنى عليها المواقف في هذه الظاهرة أو تلك أكثر ثباتاً وعمومية وتمثل مواقف الأغلبية الساحقة من الجمهور .

سادساً : الوظيفة الاتصالية :

وباعتبار الكاريكاتير رسماً فهو أحد أشكال اللغة التشكيلية فهو وسيلة للاتصال بين الفنان والجمهور أولاً وبين الصحيفة والقراء ثانياً .

وتبدو أهمية الاتصال بين الشعوب عن طريق الكاريكاتير هامة جداً حيث يتم خلاله التعريف بهذه الشعوب بعضها بعضاً ، حيث يعبر الكاريكاتير عن التركيبة النفسية الاجتماعية لهذا الشعب أو ذاك وبالتالي يسمح بالإطلاع على إنتاج الشعوب الأخرى وإبداعاتها وثقافاتها ، ومن خلال معرفة الأمثال الشعبية والحكايات والعادات والتقاليد إلى يعبر عنها الكاريكاتير سابعاً : الوظيفة المعلوماتية :

فإن كثيراً من رسوم الكاريكاتير تستخدم معلومات قد تكون جديدة بالنسبة للقارئ وليس الهدف من الرسم إيصال معلومة للجمهور فقط بل تحقيق هدف هو استخدام رموز لإيصال معلومة معينة .

**ثامناً : وظيفة الإثارة والإبداع :**

ويمكن تسميتها أيضا بالإيحاء حيث يقوم رسم ما بالإيحاء للفنان

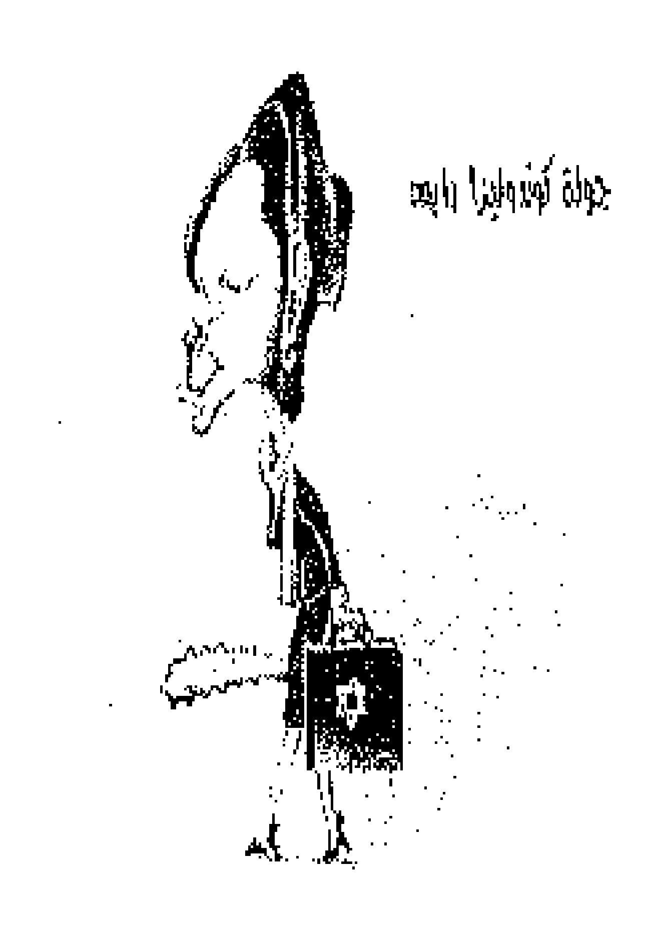
بإنتاج رسم آخر وهذا الرسم الجديد يوحي برسم ثالث أو فترة وهذا ما حدث بالفعل مع الفنان مصطفى حسين وشخصياته كمبوره وعبد الروتين والأليت وعزيز بك وقاسم السماوي فعندما شاهد الرسام إنتاجه الشخصي يحاول تطوير الفكرة وتعليها ويلقى الضوء عليها وعلى جميع زواياها وبالتالي يكون قد أضاف في كل رسم بعد آخر جديد يبدأ في توليد أفكار جديدة وتطوير الفكرة .

<u>أمثلة من كاركاتير مصطفى حسين</u>












■ ■■■ ● رؤية الأسبوع [illegible] السوداني ● ■ ■■■ ■





## الهوامش


١- موسوعة ويكيبيديا الحرة ..

٢- شبكة الكاريكاتير العالمي ..

٣- مجموعة صور كاركتيرية عربية ..

٤- موقع بيت الكرتون

٥- موقع لرسامي الكاركتير

٦- موقع لرسام الكاركتير المصري مصطفى حسين

٧- ناصر عراق : **تاريخ الرسم الصحفي في مصر** ( القاهرة : منشورات ميريت ، ١٩٩٩) .

٨- عمرو عبد السميع : **الكاريكاتير السياسي المصري في السبعينيات**، رسالة دكتوراه غير منشورة ( جامعة القاهرة / كلية الإعلام ، ١٩٨٣)

٩- عاطف مصطفى : مراحل تطور فن الكاريكاتير في مصر ، الهلال ، يوليو ١٩٩١.

١٠-شاكر عبد الحميد : **الضحك والفكاهة** ، سلسلة عالم المعرفة ، العدد ٢٥٨، ( الكويت : المجلس الوطني للثقافة والفنون والاداب ، ٢٠٠٠) .

١١-جمال الدين الرمادي : **صحافة الفكاهة وصانعوها** ( القاهرة : الدار لعربية للنشر والتوزيع ، د.ت ) .

١٢-حسنين شفيق : **الصحافة المتخصصة** " المطبوعة والإلكترونية " ( القاهرة : دار فكر وفن للطبعة ولنشر والتوزيع ، ٢٠٠٩ ) .

• National Caricaturist Network Official site of the National Caricaturist Network- a non-profit association devoted to the art of caricature

• Wittygraphy Social network to share, discuss, and promote the art of caricature

- Read more | كيفية رسم كروكي والكاريكاتير :eHow.com

http://www.ehow.com/how_6581283_draw-sketch-caricatures.html#ixzz1RSWC9h2E

- Tom Richmond: How to Draw Caricatures

- Tom Richmond: Basic Theory and the Five Shapes Photo Credit middle-aged man with funny face image by Olga Sapegina from Fotolia.com ; Sapegina Fotolia.com[4]

# المبحث الثالث

# لغة الجسد في الإخراج الصحفي

يعتبر الإخراج الصحفى فن تطبيقى له أغراضه النفعية ، فالجريدة أو المجلة تصدر ليقرأها الناس، وكلما سهلت عملية القراءة كان ذلك دليلاً على نجاح الإخراج .

لذا يتطلب الإخراج الصحفي ضرورة الوقوف على طبيعة القارئ وسماته الشخصية والنفسية والفسيولوجية وتحديد ما يجذبه وما ينفره وما يربحه وما يجهده ما يريحه.

ولما كانت المطبوعات ومنها المجلة ، تعتمد في بنائها من قبل القائم بالاتصال وفي مشاهدتها من قبل المتلقى ، أساساً على حاسة البصر، فقد تحدث أساتذة الإخراج الصحفى عن ظواهر يسر القراءة Readability ووضوح القراءة Legibility ، وقصدوا بيسر القراءة "تلك الخاصية التى تتمتع بها الحروف والتى تتضمن أقصى قدر من السهولة وراحة العين عبر فترة من القراءة المستمرة ، وهو الأمر الذى يراد الحروف المتن أن تحققه" وقصدوا بوضوح القراءة "الخاصية التى تتمتع بها الحروف والتى تساعد على سرعة ملاحظة وفهم سطر واحد أو مجموعة من السطور.

**فللعين** أهمية كبرى فى هذا المجال، وتحدث رؤية الأشياء ومنها المطبوعات نتيجة سقوط أشعة الشمس على الشئ المرئي وانعكاسها عليه، حتى تصل إلى العين فتتم رؤيته ثم يتم إدراكه .

كما أن لليد أيضا دور في عمليةالإخراج ، كيف يمسك القارئ المطبوع ؟ وكيف يقلب الصفحات ؟

لذا تتمثل المحددات الفسيولوجية فى تصميم المجلة على الإحساس البصرى والإدراك ..

ويعقب عملية الرؤية ، عملية ذهنية هى عملية الإدراك ، فرؤية العين للحروف ، تجعل القارئ يستدعى على الفور أشكال الحروف التى تعلمها فى الصغر بل ويستدعى أيضا نطقها، كما أن الشكل الذى يقدم به المحتوى فى المجلة دور بارز فى خلق ظروف مواتية أو غير مواتية للإدراك، فإن القارئ يستدعي الخبرات المماثلة لظروفه أثناء القراءة مما يمهد السبيل نحو إدراك أسرع وأعمق لهذا المحتوى.

وبالتالى ، على المخرج الصحفى الإلمام ببساطة بالعلاقة بين العين وأجزائها وبين طريقة أدائها لوظفتها، وما يريحها ويتعبها، ما دامت العين – وهي وسيلة القارئ في قراءة الصحف والمجلات – تتأثر بصغر حجم الحرف وطريقة الإطلاع ومدى قتامة أو بياض الصفحة .

**أولا : حركة العين على المطبوع**

الحركة Movement هي أقوى مظهر مرئي مثير للانتباه ، وتظهر حركة العين على صفحة الجريدة في قفزات تقف عندها طويلاً أو قصيراً تبعاً لما يجذبها من انتباه فهي العين تسير في عملية القراءة في موالية واحدة على طول السطر وما يعقبه من سطور وفى كل قفزة ووقفة تقيم ما تنظر إليه؛ ثم تحصل على ما يحتويه من مضمون ومعان شكلية .

والعين على الصفحة المطبوعة ، تتحرك من اليمين إلى اليسار وبالعكس ومن أعلى إلى أسفل وبالعكس ، ومن الأمام إلى الخلف سواء في حركات تبد ولية كما يحدث في قراءة تفاصيل صورة ثم العودة إلى الخبر المصاحب لها ومن الإجراءات الإخراجية التي يمكن للمصمم تحقيق الحركة المطلوبة على صفحات الجريدة من خلال :

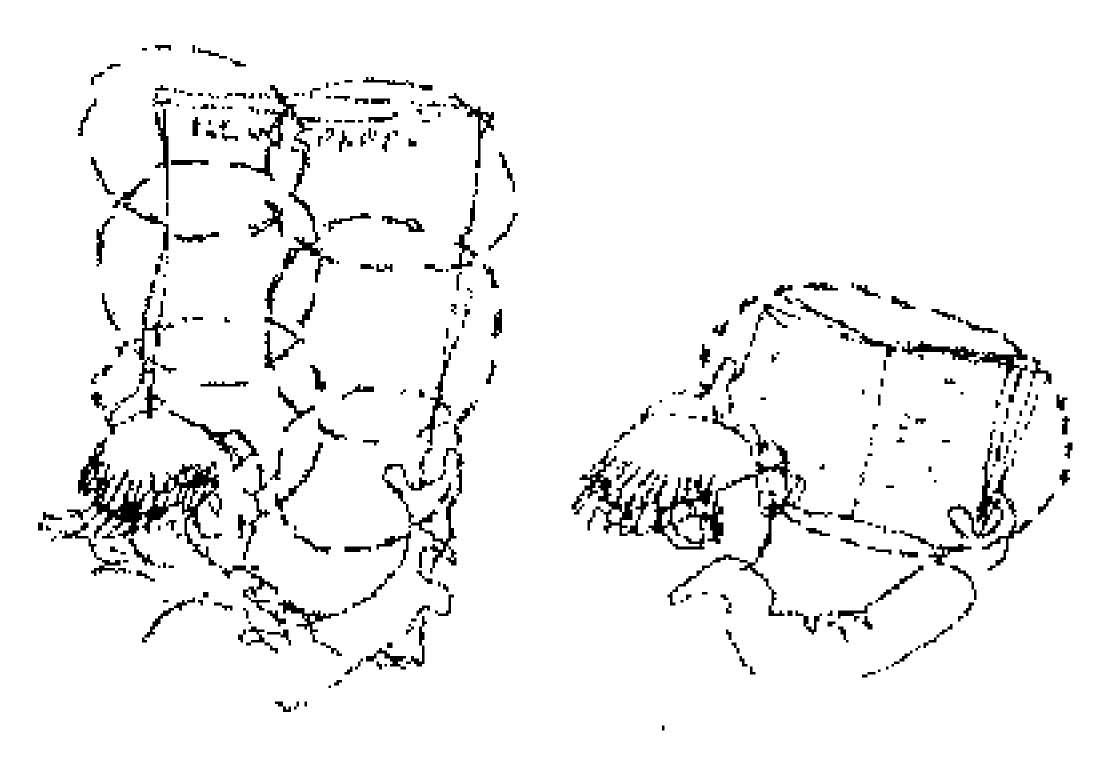
* اتصال العنوان بالنص : حينما يوجد عنوان يقطع صورة مما يجعل القارئ يطالع العنوان ثم الصورة وينصرف بعد ذلك إلى صورة أخرى أو عنوان آخر ثم النص.

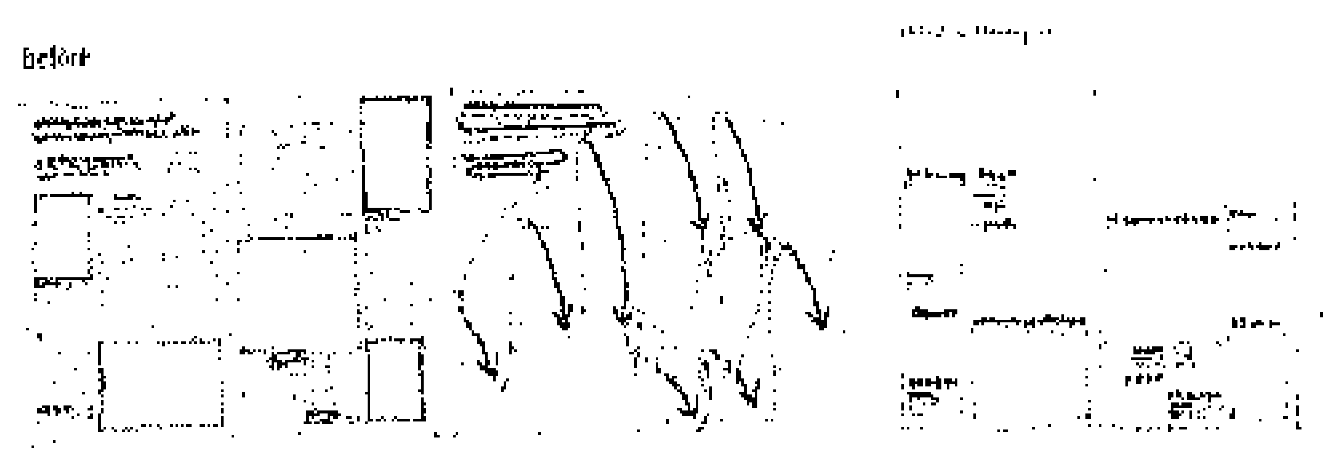
* اتصال النص بالنص .

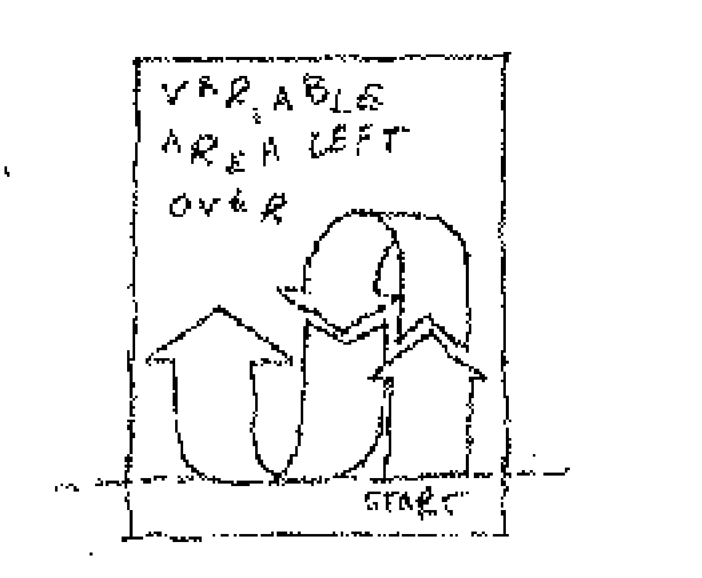
* مراعاة اتجاه الحركة في الصورة سواء وضعت الصورة على يمين الصفحة أو على يسارها فلا بد أن تكون متجهة نحو الموضوع المصاحبة له.

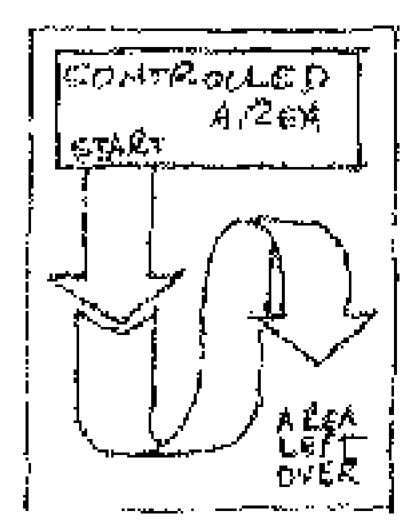
* وجود بياض كاف بين سطور النص بمثابة الطريق الذى تتحرك فيه عين القارئ ومن سطر إلى آخر .

* ترتيب العناصر الجاذبة على الصفحة بحيث يوفر هذا الترتيب لعين القارئ الحركة بأنواعها واتجاهاتها على الصفحة .






ومع ذلك فإن خبراء التصميم فى الغرب – على مستوى البحوث أو التطبيق – قد وضعوا أبحاثاً ودراسات تجريبية معملية ترصد حركة العين أثناء المسح المجالى للصحف والمجلات واستخدموا آلات تصوير خاصة معتمدين فى ذلك على أن العين تتحرك على المطبوع فى قفزات، تقف عندها قصيراً أو طويلاً، تبعاً لما يجذبها من انتباه فهى تسير فى متوالية واحدة على طول السطر، وكذلك فيما يعقبه من سطور[٣]، كما وجدوا أن قارئ المجلات يميل إلى مسح المجال المرئى للصفحة كلها، حتى يكون انطباعاً كلياً عاماً، ثم بعد ذلك يقضى بعض الوقت لمتابعة التفاصيل لبعض الموضوعات، وهذا – بالطبع – ما لم يثر موضوعٌ بعينه انتباه القارئ لأهميته الموضوعية

بالنسبة له، فهو في هذه الحالة يؤجل عملية مسح المجال المرئي للصفحة إلى حين الانتهاء من قراءة الموضوع المثير لانتباهه.

**ومن هذه البحوث وتسمى المدخل القطـري Diagonal Approach:**

ويطلق الخبراء عليها مخطوطة جوتنبرج، وتقول إنه في أي صفحة فيها مادة مكتوبة تكون نقطة البداية هي الركن الايسر العلوى (الأيمن العلوى في المطبوعات العربية) وتسمى المساحة البصرية الأولى Primary Optical Area وتكتسب هذه المساحة منذ الطفولة وبالتدريب، وعندما تدخل العين هذه المنطقة، ينبغي أن يتم الاستيلاء عليها بواسطة جذب الانتباه بقوة تتمثل في عنصر تيبوغرافي أو جرافيكي قوي، وعندما تصل العين إلى الركن الأيمن السفلي (الأيسر السفلي في المطبوعات العربية) تنتهي الصفحة بصرياً وتسمى مساحة النهاية وفي هذه النقطة يكون القارئ مهيئا لقلب الصفحة، أو إلقاء الصحيفة أو المجلة دون الرجوع إليها.

ومن نتائج هذه الدراسة:

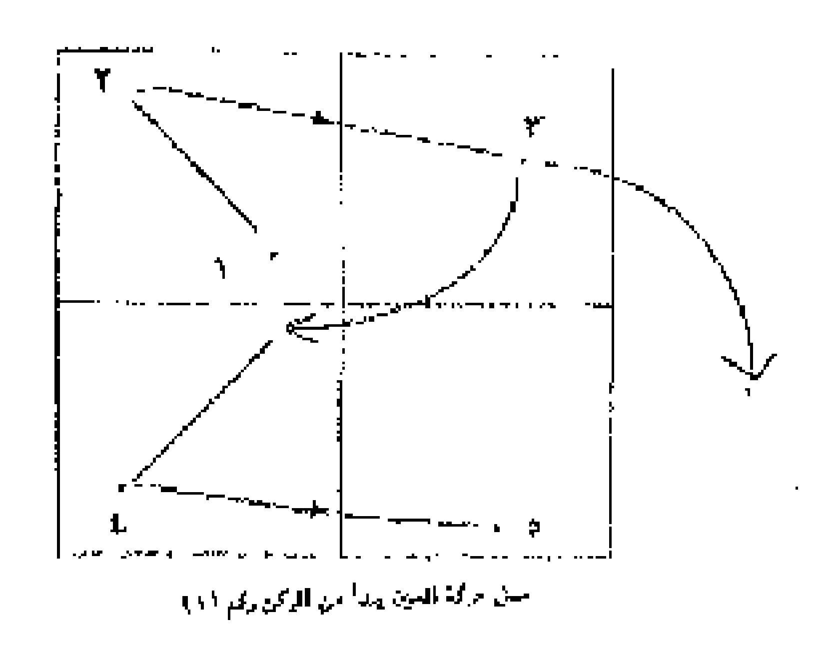
١- تبدأ العين بالنظر إلى المركز البصريوهو يمثل أعلى يسار المركز الهندسي، طبقاً للعينة المبحوثة.

٢- تتحرك العين بعد ذلك إلى أعلى يسار المركز البصرى

٣- ثم تبدأ عملية المسح في هذه النقطة إلى حركة دائرية، باتجاه حركة عقارب الساعة.

٤- تميل العين بصفة عامة إلى تفضيل الحركات الأفقية عن الرأسية.

١- تميل كذلك إلى الموضع الأيسر عن الأيمن، والموضع الأعلى عن الأسفل.




شكل حركة العين بدءا من الركن رقم (١)

أي أن حركة العين بعد نقطة تثبيتها الأولى، تميل إلى التحرك إلى اليسار وإلى أعلى، ومن هذه النقطة تبدأ التغطية الاكتشافية للمساحة كلها في اتجاه حركة عقارب الساعة، كما أن العين هنا تفضل الحركة الأفقية لذا يستطيع المخرج الصحفي أن يضع جاذبا بصرياً خلال الصفحة لجذب العين إلى المساحة كلها، وأحيانا تترك العين المساحة المقروءة كلها وتتحرك خارجها كما هو في النقطة رقم (٤ المنقطة).

كما أجرى H.F. Brandt دراسة تجريبية أخرى على الاكتشافات البصرية لمستطيل يعادل في الحجم والشكل، صفحتين متقابلتين في مجلة، ضم جمهور الدراسة ٣٥٠٠ شخصاً راشداً، ووجد اتساقاً في الميل للتثبيت الأولي للعين إلى أعلى وإلى اليسار من المركز البصري، ثم بعد ذلك ميلاً إلى التحرك تجاه الركن الأيسر العلوي، وحققت الأجزاء الأربعة النسب التالية في الوقت المستهلك للقراءة.

٤٨% للركن الأيسر العلوي

٢٠% للركن الأيمن العلوي

٢٥% للركن الأيسر السفلى

١٤% للركن الأيمن السفلى

(ويختلف الحال بالنسبة للمجلات العربية في الأماكن)

| | |
|---|---|
| ٢٠٪ | ٤٨٪ |
| ١٤٪ | ٢٥٪ |

وقد تطورت تلك الدراسات، واتخذت أشكالاً أخرى تمثلت فى إجراء عدة دراسات لحركة العين على الصفحة من خلال معرفة تأثير اللون، وتتمثل في:

١- الدراسة التى أجرتها مؤسسة "بونيتر" الأمريكية للدراسات الإعلامية Pointer Institute for Media Studies عام ١٩٨٦ بعمل مسح مبدئى لمعرفة أهم التساؤلات البحثية التى تشغل الباحثين والعاملين فى مجال اللون للكشف عن كيفية تأثير اللون على حركة العين على الصفحة المطبوعة، عن طريق عرض هذه الصفحات على مفردات العينة... وكان نتيجة هذه الدراسة أن اللون قد قام بوضوح بعمل اختلافات في حركة العين تمثل في:

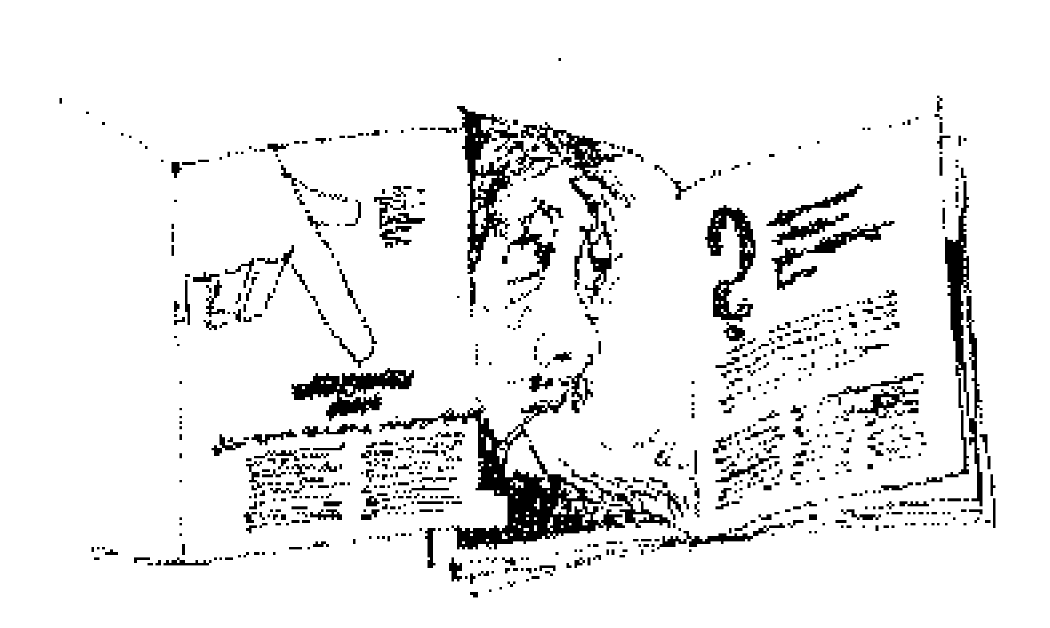
-الصورة الفوتوغرافية الرئيسية على كل الصفحات، استولى على معظم انتباه المبحوثين.

-بعد رؤية العين للصورة، كان القراء ينجذبون في العادة للون على الصفحة سواء كان لوناً مركباً أو منفصلاً.

-انجذبت العين إلى أماكن – كانت ضعيفة في الدراسات السابقة – أضيف اللون إليها وهي أسفل طية الصفحة.

-لعب اللون في الصفحات (الأبيض والأسود) دوراً كبيراً لقوة جذب عالية على العين.

وقد أثبتت تلك الدراسة أن اللون يمارس تأثيراً كبيراً على حركة العين وجذب الانتباه إلى الصفحة بغض النظر عن قوة الجذب الهائلة للصورة الفوتوغرافية على الصفحة، حيث عمل اللون – على الصفحة نفسها – على التقليل من هذه القوة، بل أصبح في بعض الحالات أكثر قوة من الصور الفوتوغرافية الأبيض والأسود في تحريك عين القارئ إلى الصفحة .



وفيمايلي بعض الدراسات التي تناولت حركة العين على المطبوع

**– دراسة بعنوان : "Eye Tracking Online News تتبع حركة العين عند قراءة الأخبار الإلكترونية ".**

أجرت مؤسسة بوينتر للدراسات الإعلامية وجامعة ستانفورد الأمريكية أول دراسة لتتبع حركة عين أثناء مطالعة الأخبار على شبكة الإنترنت . وقد أجريت الدراسة على (٦٧) مبحوثاً ، حيث تم تتبع حركة أعينهم عند متابعة المواقع الإخبارية التي يتصفحونها في منازلهم ، إضافة إلى رصد كم الوقت الذي تقضيه العين عند إدراك كل عنصر على الشاشة .

وتوصلت نتائج الدراسة إلى :

- تتجه عين القارئ إلى النص أولاً وليس إلى الصور الفوتوغرافية أو الرسوم الصحفية كما هو معروف عند مطالعة الصحف المطبوعة . كما أن الأخبار الموجزة التي يذكر تفاصيلها بالداخل تجذب العين وتثبتها فترة ، ثم تعود العين إلى الصور الفوتوغرافية والرسوم ، وأحيانا بعد العودة إلى الصفحة الأولى يطالع القارئ الموضوع كاملاً الذي يريد قراءته .
- وجدت الدراسة أن الإعلانات التي تُنشر بعرض الصفحة Banner Ads تجذب قراء الصحف الإلكترونية ؛ فتبين أن (٤٥%) من المبحوثين قاموا بتثبيت أعينهم على هذه الإعلانات لمدة ثانية واحدة ، وهذا الوقت يُعد كافياً لإدراك الإعلان .

- دراسة بعنوان : Eye Tracking Study of Web Readers "دراسة حركة عين قراء الويب " .

استهدفت الدراسة التعرف علي كيف يقرأ الجمهور الأخبار من مواقع الصحف على شبكة الإنترنت . وتوصلت الدراسة إلى أن النص يجذب انتباه القراء أولا ويليه الرسوم الجرافيكية . كما أن القراء يقرءون أولاً العناوين الرئيسية ، يليها التعليقات ، ثم كلام الصور . ولم يهتموا بالصور الفوتوغرافية إلا عند تصفحهم للصفحة للمرة الثانية أو الثالثة . وأشارت نتائج الدراسة إلى أن السلوك الشائع بين المستخدمين أنهم يتجاهلون التفاصيل ؛ لذا اقترحت الدراسة على ضرورة مراعاة تصميم الصفحة بأسلوب يُلبي رغبة المستخدمين ويجذب انتباههم .

- دراسة بعنوان : Eye Track " حركة العين " .

تعد هذه الدراسة من أكبر وأقيم الدراسات التي أجريت في هذا المجال ، حيث تأتي هذه الدراسة في إطار سلسلة الدراسات التي قامت بها " مؤسسة بوينتر الأمريكية للدراسات الإعلامية Poynter Institute for Media Studies " لتتبع حركة عين القارئ ، فقد أُجريت هذه الدراسة لمعرفة كيف يقرأ الناس الأخبار في الصحف المطبوعة والإلكترونية ؟.. وذلك من خلال مقارنة حركة عين القارئ ورصد وتحليل تصرفاته وعاداته في قراءة كل من الصحف المطبوعة والصحف الإلكترونية علي شبكة الإنترنت .

وقد أُجريت الدراسة التجريبية على (٥٨٢) مبحوثاً في أربع مدن بالولايات المتحدة الأمريكية ، وتم تتبع حركة العين أثناء قراءة الصحف المطبوعة والصحف الإلكترونية عينة الدراسة ، والتي تمثلت في :

١- الصحف ذات القطع الكبير : Broadsheet

- جريدة ستريت بستربرج تايمز The Tt.Pestersberg Times
- مينيابولس ستار تريبيون Minneapolis Star Tribune

٢- الصحف النصفية : Tabloid

- فيلادلفيا ديلي نيوز The Philadelphia Daily News
- روكي مونتين نيوز Rocky Mountain News

٣- مواقع إخبارية على شبكة الإنترنت : News Websites

- sptimes.com
- startribune.com

وتم قياس تأثير متغيرات أخرى مثل السن والنوع وعدد الأيام فى الأسبوع التى تم قراءة الصحف المطبوعة أو الإلكترونية . واستغرقت الدراسة خمسة أيام فى كل مدينة في الفترة من شهر يوليو وحتى نوفمبر ٢٠٠٦ . كما اهتمت الدراسة برصد كيف يتعلم ويتذكر القارئ من المعلومات التى يتعرض لها ، وتحديد اتجاهات القراء وعاداتهم نحو القصص الخبرية ؛ ولتحقيق ذلك تم تخصيص ثلاث قصص خبرية تم نشرهم فى الصحف – موضوع الدراسة – ولكن بطرق مختلفة ، حيث تعرض كل مبحوث لنموذج واحد من ثلاثة نماذج صُممت للدراسة :

**النموذج الأول :** يستخدم البناء الكُتلى فى عرض الخبر ، أى أن الخبر مكون من عنوان ومتن وصورة فوتوغرافية .

**النموذج الثانى :** يتكون الخبر من عنوان ومتن ورسوم صحفية ( خرائط أو رسم توضيحى ، أو رسم بيانى ) .

**النموذج الثالث** : يتم عرض الخبر بشكل مرئى ، أى أن الخبر يكون غير تقليدى حيث ينشر به ثلاث صور فوتوغرافية .

وقام الباحثون بتصميم قائمة مكونة من (٣٥٠) عنصر يتم قياسهم فى الدراسة ، وتضمنت القائمة العناوين والصور وكلام الصور والأخبار الموجزة Briefs والإعلانات Teasers ... وغيرها من العناصر ؛ وذلك لتحديد أى العناصر أكثر جذباً لانتباه القارئ فى كل من الصحف المطبوعة والصحف الإلكترونية . واستخدم الباحثون أجهزة وأدوات خاصة لقياس حركة العين أثناء القراءة ، حيث يرتدى كل مبحوث نظارة مُثبت بها كاميرا صغيرة ترصد وتسجل كل حركة تتوقف عندها عين القارئ . وتم تحليل أكثر من (١٠٢.٠٠٠) حركة توقفت عندها العين .

وتوصلت الدراسة إلى عدة نتائج أهمها :

- قراء الصحف الإلكترونية يقرءوا المتن أكثر من قراء الصحف المطبوعة ، وذلك على الرغم من طول القصة الخبرية . فتبين أن (٧٧%) من المبحوثين يقرءوا متن الخبر فقط فى الصحف الإلكترونية ، فى حين يفضل (٦٢%) قراءة المتن فى الصحف الكبيرة مقابل (٥٧%) يفضلوا قراءة المتن فى الصحف النصفية .
- يفضل القراء التعمق فى قراءة الأخبار المُوجزة التى يُذكر تفاصيلها فى صفحة أخرى سواء فى الصحف المطبوعة أو الصحف الإلكترونية .
- إن استخدام الصور وخاصة الصور الغير مألوفة فى الخبر يسحب عين القارئ لقراءة الخبر وأكثر جذباً للقارئ مقارنة بالنص المنتظم خاصة

فى الصحف المطبوعة ، حيث تُساعد هذه الصور القارئ علـى فهـم وتذكر ما تم قراءته .

- تعتبر الصور الملونة أكثر جذباً من الصور الأبيض والأسود خاصة فى الصحف الكبيـرة ، وجاءت صور كُتاب المقالات أقل جذباً للقـراء . كما يفضل القراء استخدام الصور الحية عن الصور الأرشيفية .
- بالنسبة للرسوم ، فكانت الخرائط والرسوم التوضيحية أكثر جذباً مـن الرسوم البيانية فى الصحف المطبوعة والإلكترونيـة . فقـد تبـين أن (٨٨%) من المبحوثين توقفت أعينهم عنـد الرسـوم فـى الصـحف الإلكترونية .
- كما أن كلام الصور من العناصر التى تجذب القارئ للخبـر وتسـحبه لمتابعة بقية تفاصيل الخبر ، حيث يُعد كلام الصور جزء مـن مقدمـة الخبر .
- إن صفحات الإعلانات فى الصحف الكبيرة أو الإعلانات التـى تنشـر على نصف صفحة أو تشغل معظم الصفحة تكون أكثـر جـذباً لعـين القارئ .
- وأشارت الدراسة إلى أن هناك اختلاف فـى القـراءة بـين الصـحف المطبوعة والإلكترونية تمثل فى :
  - العناوين والصور أكثر العناصر جذباً لقارئ الصحف المطبوعة بنوعيها ، حيث أنها أول عنصر يتوقف عندها عين قارئ . فى حين جاء الإبحار Navigation أول عنصر توقفت عنـده عـين قارئ الصحيفة الإلكترونية .

- كما أن مقدمة الخبر أكثر جذباً لانتباه قراء الصحف المطبوعة من قراء الصحف الإلكترونية .
- الأخبار الموجزة Briefs المصاحبة لصورة كانت أكثر جذباً فى الصحف المطبوعة عن الصحف الإلكترونية .
- جاءت صور الإعلانات أفضل عنصر يسحب عين القارئ إلى الإعلان ، فكانت الصور والرسوم أكثر جذباً لأكثر من نصف العينة للإعلان خاصة فى الصحف الكبيرة عن الصحف النصفية

**ثانيا : كيف يمسك القارئ المجلة. وكيف يقلب صفحاتها؟.**

كما لم تقتصر الدراسات الإخراجية على التعرف على الأسس والمحددات الفسيولوجية الخاصة بالعين فقط باعتبارها المسئول الأول عن قراءة المطبوع، إلا أن هناك دراسات فسيولوجية أخرى تمثلت فى كيف يمسك القارئ المطبوع؟ فهى تمثل أهمية أخرى تتضح فى:

- الحجم المناسب للمجلة بالنسبة للقارئ.
- كيف تقلب القارئ صفحاتها؟
- كيف يمسك القارئ المجلة..

وبداية، فقد أوضح أساتذة الإخراج الصحفى (٧) أن للمجلة ذاتها خصائص فسيولوجية تتمثل فى حجمها، وشكلها Shape، ووزنها، ومدى ثباتها وليونتها ولباقتها وطريقة تغليفها، وكل هذه السمات تؤثر فى الطريقة التى تمسكها بها.

**١- قطع (حجم المجلة):**

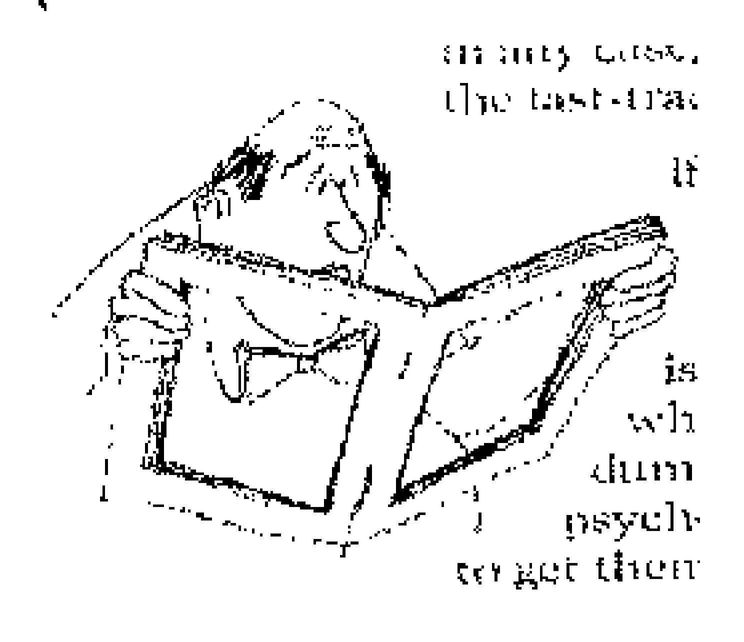
يعتبر حجم المجلة (مقاسها) من الاعتبارات الفسيولوجية الهامة التى يجب أن يؤخذ فى الاعتبار عند تصميم، حيث يقرأ المجلة مختلف الأعمار، وبناء عليه، تكون راحة أيدى القارئ فى مسك وتقليب الصفحات وحملها، ومدى إجهاد عضلات يديه وساعده من عدمه وهناك دراسات عدة قد أجريت فى هذا المجال.

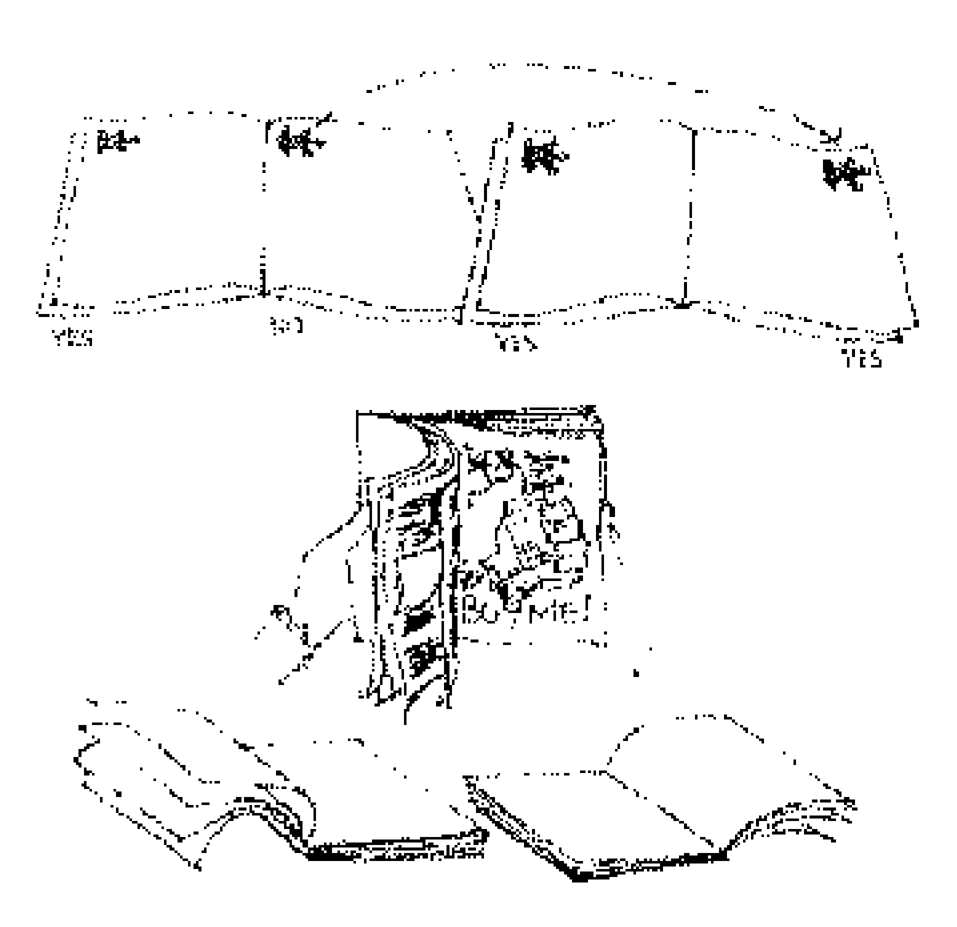
وعلى المخرج الصحفى أن يضع فى اعتباره ذلك وخاصة لو توجه إلى إخراج مجلات خاصة بالأطفال، حتى لا يجهد عضلات وساعد الطفل الصغير مما يجعله يمل المجلة ويعزف عن قراءتها.

**كيف يمسك القارئ المجلة؟**

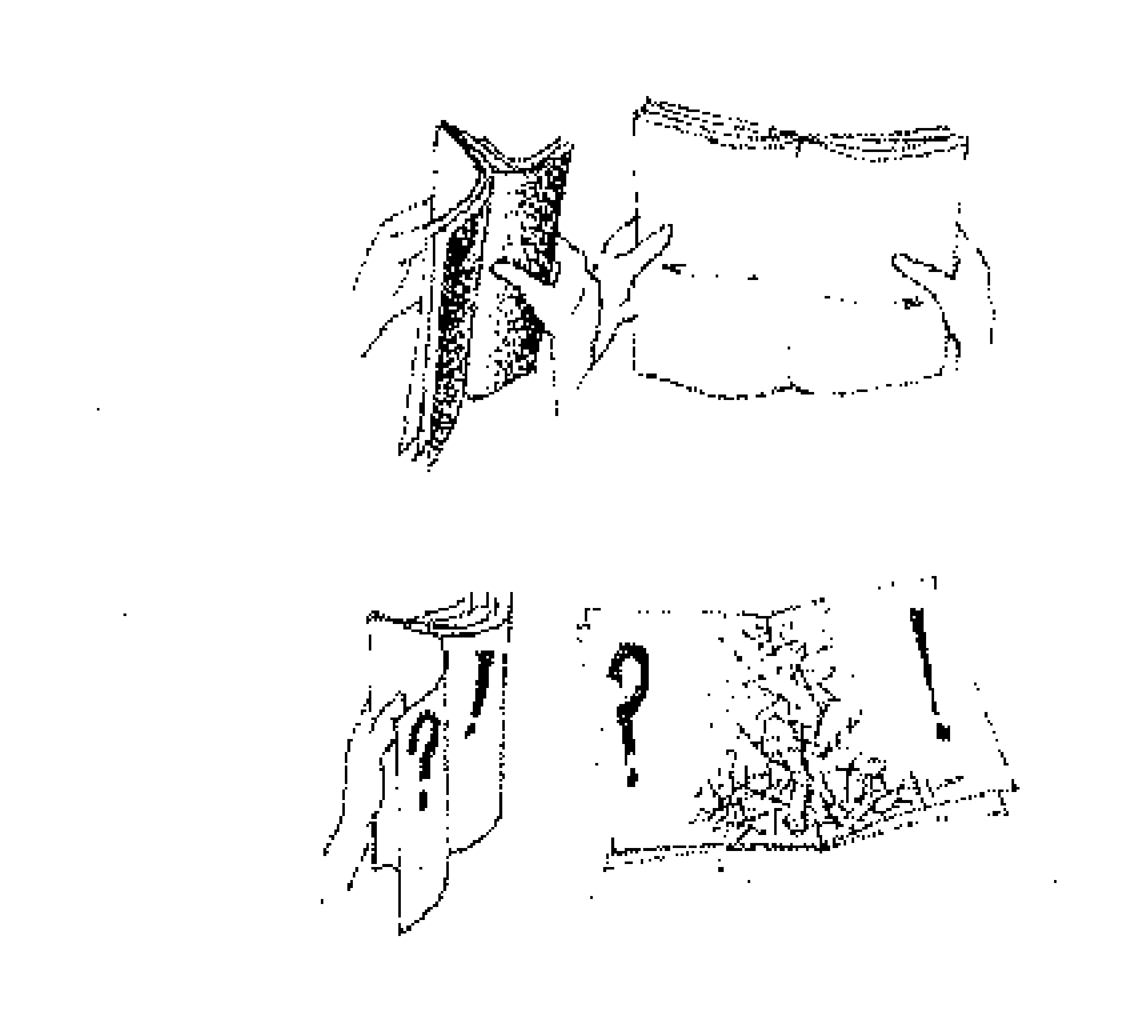
**وكيف ينظر القارئ إلى المجلة؟**

تعتبر الطريقة التى يمسك القارئ بها المجلة – أيا كان عمره – من الخصائص الفسيولوجية للمجلة، فحينما يلتقط القارئ المجلة بيده ويحاول تقليب صفحاتها لإيجاد ما يبحث عنه بسرعة، فهو يمسكها من الكعب The Spine والذى يكون عادة على واحد من الهيئات الثلاث من حيث التجليد (مجلد بدبوس من الطرف، من المنتصف، أو باللصق).

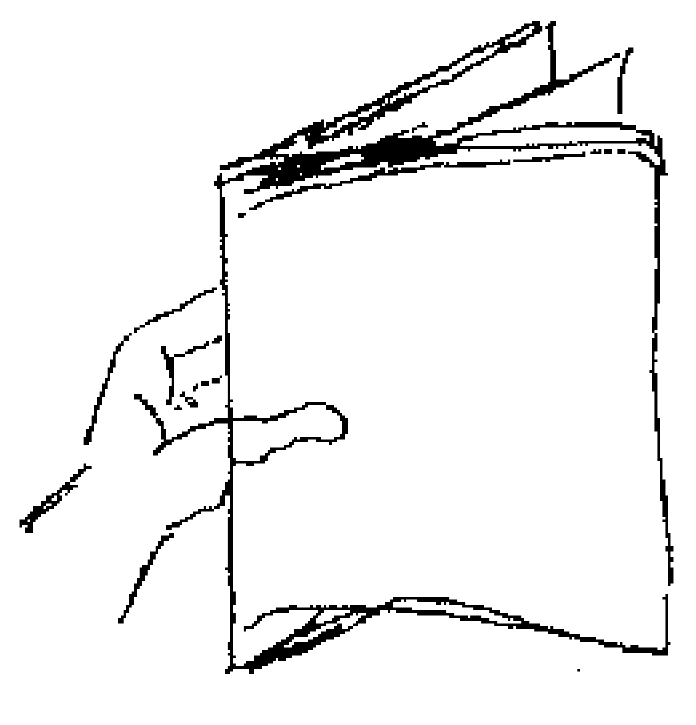


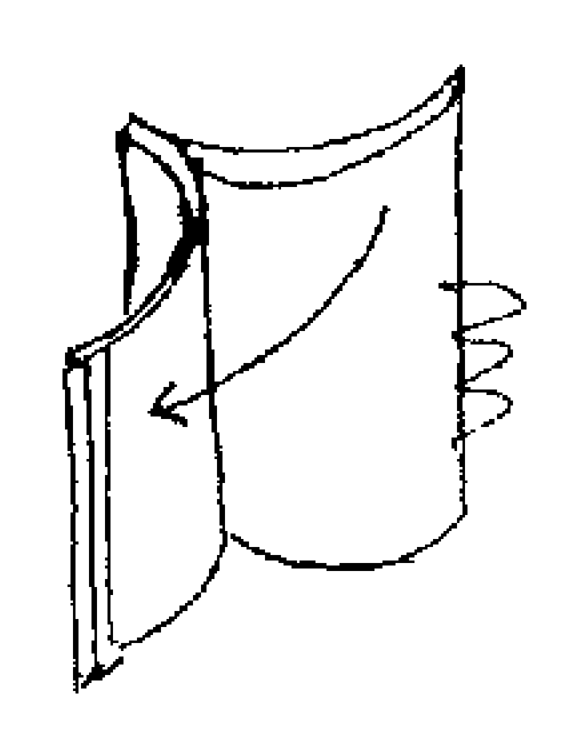


وفى هذه الحالة تختفى المنطقة القريبة فى هامش الكعب، لأن اليد تكون ممسكة بها لذلك يكون النصف الداخلى فى الصفحة أقل فائدة فى البداية من الناحية البصرية .



أما فيما يتعلق بكيفية تقليب القارئ لصفحات المجلة فقد وضح الخبراء في هذا المجال أن القارئ حين يطالع المجلة، يطالعها مرتين المرة الأولى حينما يقلب الصفحات بسرعة ليقرر ويحدد ما يعجبه بعد ذلك، المرة الثانية يقلبها ببطء حينما يريد أن يقرأ بالتفصيل وحينما يعير انتباهه شئ محدد.

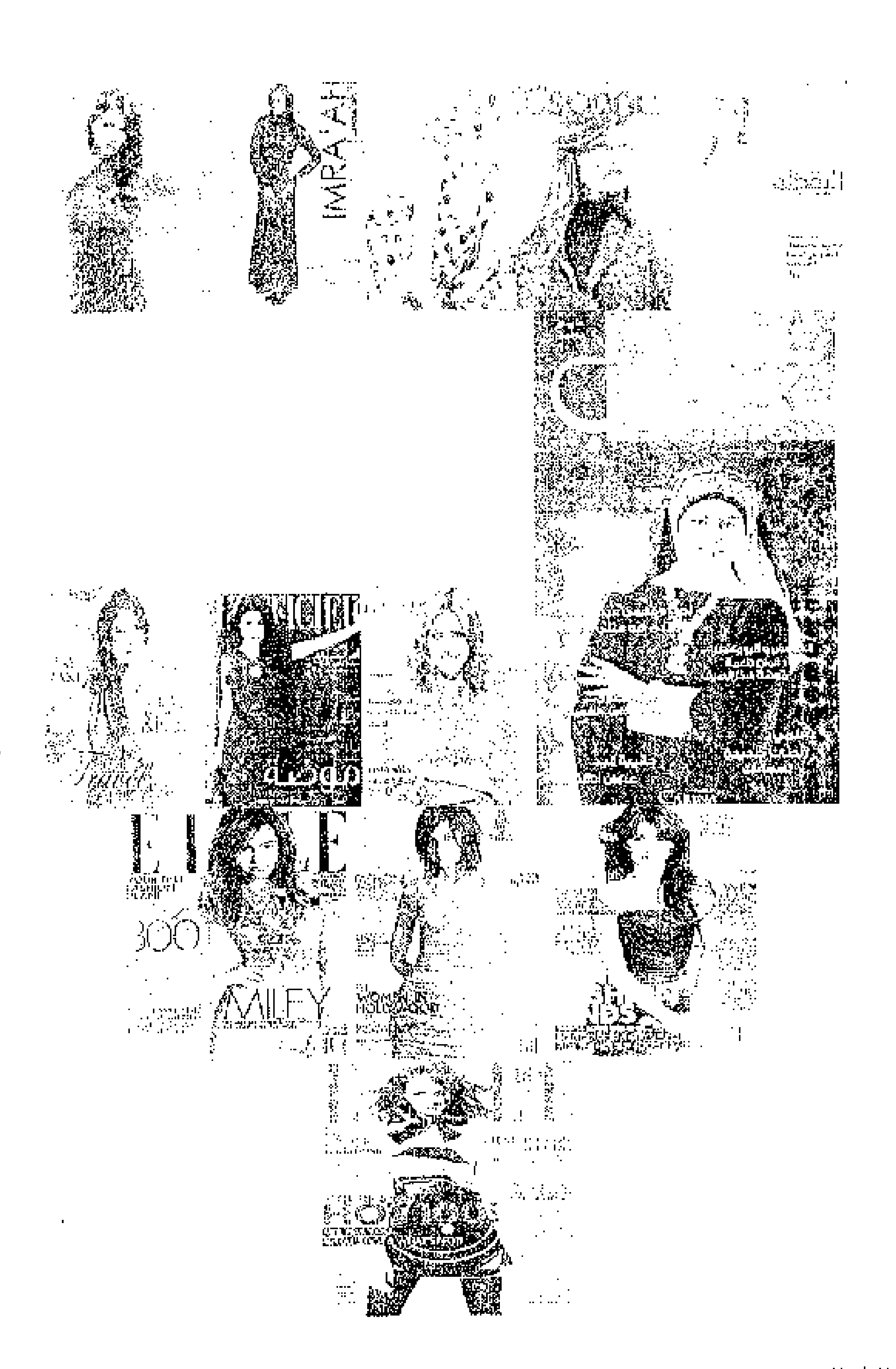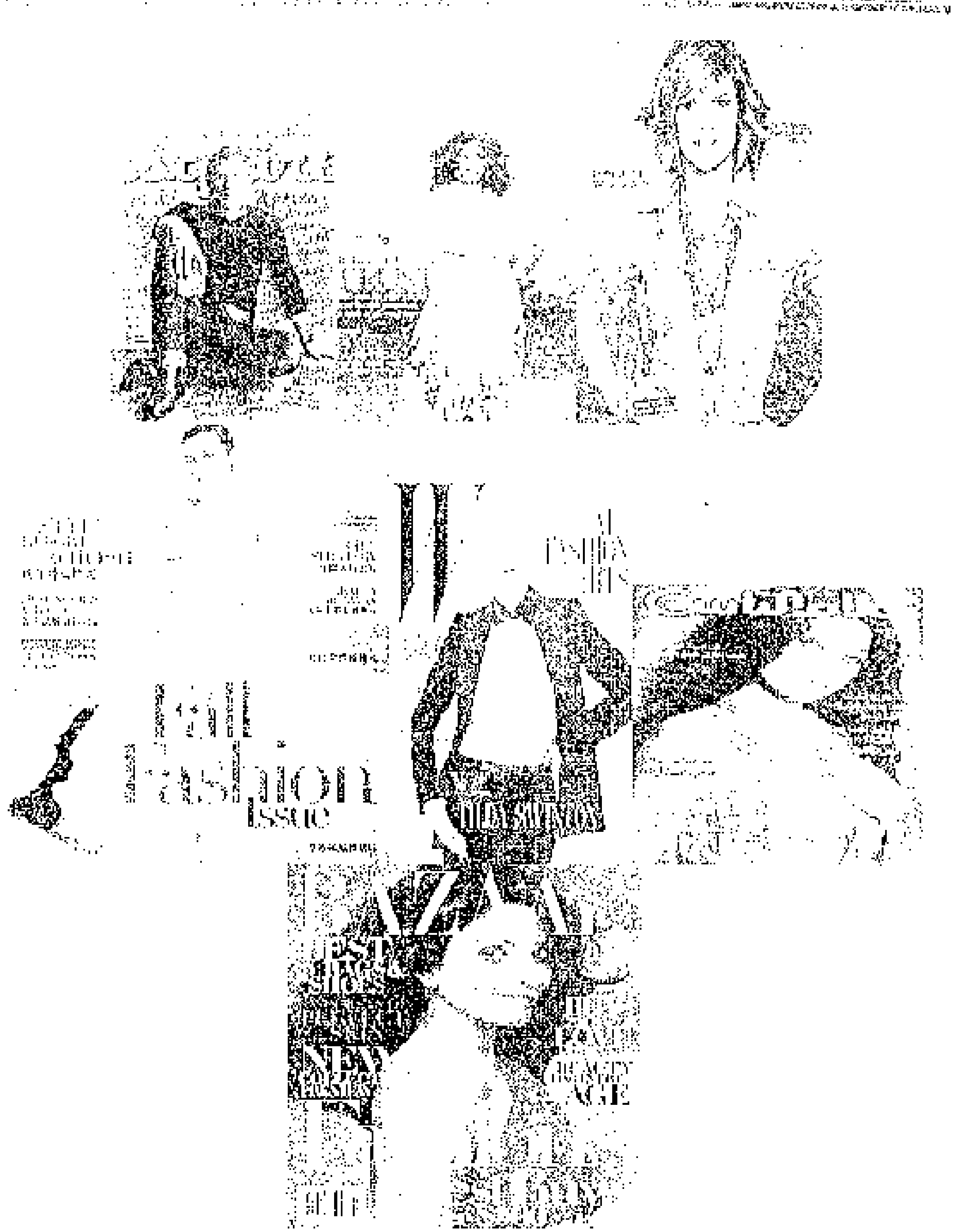




وأخيرا ..

يشترك المخرج الصحفي مع المصور سواء أكن مصورا صحفيا أو مصوراً في كيفية إخراج وتصوير صورة الغلاف الخاص بالمجلة ، وخاصة أن معظم المجلات تأخذ من الشخصيات المشهورة موضوعا لأغلفتها ..
لذا لابد من دراسة التعبيرات وحركات الجسد والإيماءات للشخصية الموجودة على صدر الغلاف الأول ( شخصية رياضية ، فنية ، راقصة ، سياسي ..) كذلك حجم الصورة ، ونوع اللقطة المأخوذة ..

كما يظهر ذلك بوضوح في المجلات التي تعنى بالنحية الرياضية والسياسية ومجلات المرأة وخاصة مجلات الموضة والأزياء ..




Fall
fashion
issue

الهوامش

١- اشرف صالح، تصميم المطبوعات الإعلامية، ج١، ( القاهرة: العربي للنشر والتوزيع ، ١٩٨٦) .

٢- فؤاد أحمد سليم، مذكرات فى الإخراج الصحفى، محاضرات ألقيت على كلية الإعلام، جامعة القاهرة، عام ١٩٨٣) .

٣- روبرت جيلام سكوت، أسس التصميم، ترجمة دكتور عبد الباقي ابراهيم، محمد أحمد يوسف، (القاهرة: دار نهضة مصر، ١٩٨٠) ص٥٥.

4-K.F. Bates,: **Basic design. "principles and practice,** ( Yunk, 1975)

٥- محمود علم الدين، **الإخراج الصحفى**، (القاهرة: العربى للنشر والتوزيع، ١٩٨٩) .

6-Garica, Mario and Fry, Don,: **Color in American Newspapers,** (Florida: the pointer Institute for Media studies. 1986) .

٦- حسنين شفيق : تصميم المجلات ( القاهرة : دار فكر وفن ، ٢٠١٠ ) .

(8) The Poynter Institute and Standford University , " **Poynter Project on Eye Tracking Online News** " , 1998 , available at : http://poynterxtre.org/et/body.htm

(9) Jokob Nilsen , " **Eye Tracking Study of Web Readers** " , Posted in : May. 2000 , **available at : http://www.useit.com/alertbox/20000514.html , 22/4/2009** .

(10) Sara Quinn , Pegie Stark Adam & Mario Garcia , " **Eye Track 07** " , The Poynter Institute , 2008 , ( available at : http://eyetack.poynter.org ) .

(11)steven Heller & Teresa Fernandes : **magazines inside & out** ( New York ,1996) .

(12) Jan V . White : **Editing By Design for designers , Art directors ,and Editors , the classic guide to winning readers** ( New York, Allwoth Press ,2003) .

# المبحث الرابع
# لغة الجسد في التصوير الصحفي

ليس التصوير الصحفي موضوع هذا المبحث ، ولكن جزء منه وهو ما يتعلق بنوع من أنواع الصور الموجودة في الصحف وهي الصور الشخصية وأيكانت هوية هذه الشخصية ، وكيف يقوم المصور بتصوير تلك الشخصية في أوضاع عملية حياتية مختلفة ، موضحا فيها التعبيرات والايماءات والاشارات والحركات التي يكون لها أكبر الأثر في تحليل الحدث أو الخبر الصحفي ..

فقد أدرك الكثير من الناس ، وكذلك الشخصيات المشهورة من رياضيين وسياسيين وفنانين البراعة الفائقة لفن التصوير الفوتوغرافي في التقاط صور لهم ،في حياتهم العملية ، كما أدركوا قيمة هذا الفن في إخفاء بعض العيوب الموجودة في وجوه الكثير من السياسيين ،أو الرياضيين معتمدين على براعة المصور في قراءة تعبيرات وجوههم وإصلاح ما بها من عيوب ..

وكم من آلاف الصور الصحفية التي التقطت للكثير من الأشخاص المشهورين تبين لغة الجسد فيها وكانت مادة دسمة للصحف العالمية سواء كانت فردية أو شخصية " بورتريه ، أو صورة شخصية أو أشخاص هم موضوع الحدث الصحفي ، وأوضحت تعبيرات وايماءات وجوههم وأيديهم ووقفتهم ، وطريقة نظرتهم ، ومصافحتهم لبعضهم ، سواء أكانوت في لقاء صحفي منفرد ، أو مؤتمر صحفي ، أو مناسبة ، أو زيارة ميدانية ، أوإلقاء خطاب وغير ذلك من الموضوعات الصحفية التي لا تعد ويتضح فيها كيف يسلك صاحب هذه الشخصية بسلوك أمام الكاميرا ، وسواء طلب منه أن

يتصرف بناء على توجيه ، سو يتصرف من تلقاء نفسه ( عفويا ) سو يتصرف في حدود الموقف الموضوع فيه ، مع عدم إغفال مدى صدق هذه التعبيرات من عدمه ..

وسيقتصر الحديث عن نوعية الصور الصحفية التي يتواجد بها شخصيات .. أي يمثل الأشخاص فيها موضوع الحدث ..

وتفيد لغة الجسد المصور والمحلل الإعلامي الواعي في قراءة وتحليل ما تقوله الصورة وتعبرعنه كما تفيد القارئ المتخصص.. وهذا ما سوف نسلط الضوء عليه بختصار في هذا المبحث ..

ويجب أن نأكد هنا آن الصورة الصحفية الناجحة هي الصورة الواضحة المعبرة الحية التى تتطلب من المصور الصحفى ان يكون فنانا سريع الحركة حاضر البديهة .

فبغير ذلك تعجز الصورة عن آن تؤدي دورها الأساس في العملية الاعلامية والصحفية ، آى تثبيت الخبر في ذهن القارئ ..

**هل يمكنك تفسير لغة الجسد نحو شخص ما من صورة فوتوغرافية؟**

يطلب بعض المصورين أن تقول كلمة Chesse لأن هذه الكلمة تسحب العضلة الوجنية للخلف ، ونتيجة لذلك تكون ابتسامة مصطنعة ، وصورة تبدو غير صادقة .

**أولا: أنواع الصور الصحفية وعلاقتها بلغة الجسد**

بداية – وباختصار شديد – يمكن تصنيف الصور الفوتوغرافية الصحفية من حيث المضمون، ومن حيث الشكل، الذي تظهر به.

فمن حيث المضمون تنقسم إلى:

ـ الصور الإخبارية ..

ـ صور الموضوعات ..

ـ صور الموضوعات الإخبارية ذات الجانب الإنساني ..

ـ الصور التي تمثل شخصية محور الموضوع (البورتريه)..

ومن حيث الشكل الفني ، تنقسم الصور إلى:

ـ الصور المفردة .

ـ سلسلة الصور .

ـ المشهد المصور المتعاقب

ويمكن – تفصيليا – تصنيف الصور الصحفية إلى الأنواع الآتية :

**- الصورة الخبرية :**

وتمثل هذه الصورة حدث وقع في مكان معين وزمن معين ، مثل اجراء مقابلة بين رئيسي دولتين ، أو اخماد حريق في مخزن كبير ، فهذا النوع من الصور يعطي القارئ متممات للخبر ولا يجعله يستفسر عن صحة ما ورد من معلومات في الخبر وفي بعض الأحيان تكون الصورة المنشورة مع الخبر لا تمثل الحدث نفسه بل تنشر توضيحا للقارئ كالخرائط والمخططات .

- الصورة الشخصية

وتسمى بورتريه أي صورة نصفية لشخصي معين تنشر مع حديث أو تصريح له أو خبر عنه أو للدلالة على مكان معين ء فأحيانا تنشر الصحف والمجلات صورا لرؤساء الدول عند الحديث عن دولهم . وذلك عند عدم توفر صورة تغطي وبشكل ناجح ذلك الحديث أو الخبر .

وهنا لا بد من الإشارة إلى أن هذة الصورة ليست الصورة التي تؤخذ . للشخص في الاستوديو والتي لا تعبر عادة عن شيء ما فضلاً عن خضوعها لعملية الر توش التي تغير بعض ملامح الوجه لذلك تقوم الصحيفة بارسال مصوريها لالتقاط صور حديثة للشخصيات بين فترة وأخرى ، كما أنها قد تقطع صورة نصفية لشخص معين عن صورة التقطها المصور قبل فترة عند تصويره لحدث كان هذا الشخص أحد أركانه . .

وتخضع هذه الصورة كغيرها للفحص والتمحيص فلا يمكن نشر صورة لرئيس دولة وهو يشارك فى احتفالات رسمية وملامح وجهه تعبر عن الغضب مثلا ، بل على الصحيفة أن تختار الصورة التى يظهر فيما رئيس الدولة وهو يبتسم أو أن تكون ملامحه اعتيادية كحد أدنى : أي أن ملامح الصورة ينبغي أن تتلاءم مع مضمون الخبر أو التحقيق .

ومن السمات الأخرى التى يجب أن يتجنبها المصور الصحفي فى تصويره للصور الشخصية أن يلتقط صورة المتحدث وعينيه متجهة نحو العدسة دون أن تظهر عليه أية ملامح توحي بأنه يتحدث عن موضوع ما أو

يناقش قضية معينة فمن الأفضل أن يتصيد المصور لقطته في مثل هذه الحالة مع كل حركة يقوم بها المتحدث وبأسرع وقت ممكن لكي يختار منها الصورة التى تصلح للنشر ..

**صور المناسبات المختلفة ..**

مثل تصوير الاحتفالات الوطنية والقومية كأعياد النصر يوم ٦أكتوبر ، الأعياد الدينية ، المقابلات الرسمية ... إلخ . وغالبا ما تضم هذه الصور أحيانا كثيرة شخصية او عدة شخصيات محورية ..

**صور الأحداث الرياضية ..**

بعد الاهتمام المتزايد بالنشر الصحفى عن مجلات الرياضة زادت أهمية هذا النشاط التصويرى زيادة كبيرة واضحة لزاما على المصورين فهم قواعد وقوانين بعض الألعاب الرياضية الشعبية مثل كرة القدم ، كرة اليد ، الكرة الطائرة ، سباقات العدو وألعاب القوى مما يتيح لهم، ترقب بعض حركات اللاعبين والجمهور بين الحين و الآخر عن كثب بأعين عدساتهم ، والاستعداد لها وأختار العدسات وأفلام وآلات التصوير وبعض أدوات المساعدة كالحوامل الثلاثية أو أى معدات تكميلية أخرى تحقق لهم المرونة الأخيرة ذا من أهمية التصوير الفوتوغرافى في هذا المجال نظراً لعدم تمكن جماهير كرة القدم من المشاهدة مما جعل أغلبهم يفضل الاطلاع على الصور فى المجلات الرياضية والصحف نظراً لعدم تمكنه من المشاهدة عبر القنوات المفتوحة فى التليفزيون .

**ثانيا: من زاوية الشكل الفنى للصورة**

يمكننا أن نحدد عدة أنواع منها:

١- الصورة المفردة

وقد تكون صورة شخصية مشهورة أو متعلقة بالحدث، أو صورة لمكان أو أي صورة واحدة تنشر بمفردها وتؤدي وظيفتها،وهي تستخدم بكثرة في الجرائد نظرا لطبيعتها الإخبارية.

٢- سلسلة صور

وهي سلسلة من الصور عن موضوع واحد من أكثر من وجهة نظر، يتم إلتقاطها خلال فترة زمنية طويلة.. ويستخدم هذا النوع بكثرة في المجلات عنه في الجرائد.

٣ - المشهد المتعاقب

وهو عبارة عن مشهد أو مجموعة من اللقطات لموضوع واحد من وجهة نظر واحدة في فترة زمنية قصيرة . وهي التي تمثل حدث متعاقب مثل عدة صور للاعب كرة قدم مثلا وأخذ الكرة وقام بمحاورة اللاعبين حتى وصل إلى المرمى ووضع الكرة في المرمى ، أو أضاعها ، وبلقطات المتابعة من زملاءه ، أو من الخصم ، أو من المدرب ، أو من الجمهور ..وتعبيراتهم واشاراتهم ..

ومن خلال التقسيمات السابقة للصور يلاحظ وجود تداخلا بينهما، فالصورة الشخصية قد تكون جمالية في الوقت نفسه، كما هو الحال بالنسبة لصور نجوم السينما والمجتمع والرياضة.. والصورة التي تمثل شخصية هي محور الموضوع، قد تصاحب في الوقت نفسه موضوعها الخبري على الصفحة، كما أن الصورة الخبرية لا تعدو أن تكون نوعا من الصور الموضوعية وهكذا..

وأيا كانت الصور الشخصية على المصور مراعاة أن تعبر الصــور عن الموضوع "موضوع الحدث " وهو بهذا العمل يساعد المخرج الصحفي في أداء عمله بمراعاته أيضه للغة الجسد للصورة الشخصية التــي يقــوم بإخراجها في الجريدة أو المجلة وبالنسبة للصور الشخصية، فإنه يحسن عند عرض صورتين متجاورتين إذا كانت جانبيتين أو كان اتجاه البصر فيهما فى الاتجاه الأمامى ، أن يوضعا بحيث تنظر كل منهما فى اتجـــاه الأخرى . ويخالف هذا الوضع وفقا لعلاقة الشخصين ببعض ( اتفاق أو إختلاف )..

**المصور الصحفي .. ومقومات نجاحه**

**المصور ملك اللحظة**

إن التغيرات التى طرأت على التصوير الصحفى منذ نشأته كثيرة وبالضرورة فإن ذلك ينسحب على المصور نفسه، فبلا شك أن تغيرات كثيرة أصابت المصور الصحفى منذ أن أحتل انتاجه صفحات الجرائد والمجلات . فبعد أن كان ينافس الرسامين – على استيحاء – لاحتلال مركزه بالنسبة للصحيفة ، نرى اليوم الصحف والمؤسسات الإعلامية على اختلاف أنواعها لايستغنى عن قسم للتصوير الفوتوغرافى وفيه عدد من المصورين وتتنافس هذه المؤسسات على المصورين الجيدين وذوى الخبرة فى مجال عملهم .

وكانت النظرة في السابق هى أن المصور الصحفى هو ذلك الشخص يستأهل الحب ولكنه بطئ الفطنة والتفكير وكان بالامكان أن يصبح مخبراً أو محرراً لو امتلك قسطاً أكبر من الذكاء والاقتدار ، ومع أن هذا المفهوم كان

على درجة كبيرة من الشعبية والانتشار يفوق نصيبه من الصحة ، فإن الحقيقة الواقعة هي أن المصور قلما كان أكثر من عامل مقتدر يدير آلة تصوير .

إلا أن المصور الصحفي في الوقت الحاضر هو الشخص الذى يجب أن تتوافر فيه عدة مميزات أهمها أن يكون فناناً واسع الخيال يُدخل في صوره الحس الفنى والجاذبية ، وعلى الرغم من التوجيهات التى يتلقاها من رئيس القسم فى المؤسسة الصحفية ، فإن ما يقرره المصور الصحفى ساعة عمله هو العامل الرئيسى فى مدى نجاح الصورة الصحفية ، وكثيراً ما تقيم المؤسسات الصحفية المعارض الفنية للصور التى التقطها مصوروها ، كما تقام معارض دولية بين فترة وأخرى تشارك فيها معظم الصحف ووكالات الأنباء وعدد كبير من المصورين لانتقاء أجود الصور من الناحية الفنية والاعلامية .

وفى هذه الصور المنتقاة يرى المرء المزية الأساسية لكل الفنون بمعنى انعكاس شخصية الفنان المصور ، ذلك أن الصور الفوتوغرافية ليست مجرد تصاوير لأشخاص أو أحداث أو أعمال ، بل هى صور تكشف عن القيم الجمالية للشخص الذى أنتجها .

وفى هذا المجال يقول خبراء التصوير وكبار المصورين الصحفيين رأيهم فى جملة واحدة وهى " يجب أن يتمتع المصور الصحفى بحس فوتوغرافى " .

فالمصور الصحفي هو الذي يميز غريزياً المشاهد التي توفر له صوراً

جيدة ناجحة ، ذلك أن الحياة يجب أن تكون بالنسبة للمصور سلسلة طويلة من الاحتمالات التي يمكن أن تُلتقط بالعدسة ، وعلى هذا الأساس يجب أن ينظر المصور إلى كل مجال وكل حدث وكل حركة لشيء ما من زاوية الصورة التي يمكن أن يقدمها .

والمزية الثانية التي يجب أن يتمتع بها المصور الصحفي هي قدرته على إدارة آلة التصوير والسيطرة على ملحقاتها التي يحملها في حقيبته ، فهو يعمل في أكثر من وسط ضوئي ومع أجسام لأشخاص أو مواد متحركة أو جامدة ، ومن خلال حركتها وسكونها وبمقدار ما يسلط عليها من ضوء عليه أن يكون منتبهاً طول الوقت إلى استخدام الأرقام الموجودة آلته بصورة جيدة كي لا يقع في خطأ يفسد الصور التي التقطها .

وهناك جانب آخر مرتبط بالمزية الثانية وهو معرفته الكافية باستخدام المواد الكيماوية المتوفرة في مختبر التصوير وسرعة انجازه لتحميض الأفلام وتظهير الصور ، ومن ثم اختيار الصور الأكثر ملاءمة للموضوع الصحفي ليتسنى عرضها عى المسؤول عن نشر الصور لاختيار الصور الأكثر وفاءاً بالغرض .

ولاشك أن من واجب المصور الصحفي الاعتناء الفائق بآلة التصوير التي يستخدمها لأن فى ذلك ضمان أكيد لنجاحه وعدم فشله فى مهمة ما ، كما أن عليه الاستفادة من تجارب المصورين الصحفيين الآخرين ومن الأساليب التصويرية المستحدثة على أوسع نطاق .

والمزية الثالثة التي يجب أن يتمتع بها المصور الصحفي الناجح هي

قدرته على مجاراة الناس ومداراتهم ، فالمصور هنا له شأن كشأن المخبر أو المحرر الذي يلتقي مع أناس من مخلف الأ نواع والأوضاع ، إلا أنه بوجه عام يجابه صعوبة أكبر من المخبر حين يؤدي مهمته ، وذلك يرجع إلى ما تتطلبه آلة التصوير من قوة وحكم نهائي حاسم . فالشخص الذي يُدلي بحديث مثلا باستطاعته التحكم في كلماته ، إلا أنه لا يملك مثل تلك اللقطة والرقابة على جهاز التصو ير . فباستطاعة المصور أن يختار الزاوية واللحظة التي تظهر المتحدث سواء في لحظة غضبه أو فرحه ، انقباض أساريره أو انفراجها .

أما المزية الرابعة التي يجب أن تتوفر في المصور الصحفي فهي الأصالة والابتكار . ذلك ان هذه المزية تزداد أهميتها يوما بعد آخر في عالم التصوير الصحفي إذ لم تعد الصورة الجامدة الحر كة تشبع رغبة القراء فصورة الشخص الذي يتجه نحو آلة التصوير خلف مكتبه دون حركة لا يمكن أن تفضل على صورة الشخص الذي يتحدث وهو يحرك يده أو يمسك بنظارته أو قلمه .

هناك أمور عديدة تدخل في تصوير البورتريت ، وضحها الدكتور عبد الباسط سلمان في كتابة القيم " التصوير الصحفي في الصحافة والتليفزيون على المصور الذكي أن يهتم بها في التصوير ويراعيها حق المراعاة كونها، أمور تدخل في عمله بشكل مباشر ومن أهم تلك الأمور هي :

- معرفة **طبيعة الوجه** الذي يتم التقاطه وتحديد نوعه .
- معرفة **الألوان** التي يمكن أن توائم والبورتريت .
- معرفة **العمق الفراغي** والعمق الميداني للمكان الذي يصور فيه .

- إدراك الموقف المريح والسعيد للشخص الذي نريد تصويره .

- التركيز على وجود علاقة ما بين النسب في مكونات الوجه والمكملات من إكسسوارات وأثاث وديكور .

- المعرفة التامة بالإضاءة وتوزيعها.

- الدراية والفهم لكل أجزاء الكاميرا من مكونات وعلاقات ، والدور الذي تلعبه في تغيير ملامح الصورة الملتقطة .

- الإحساس

طبيعة الوجه البشرى :

يختلف الوجه من إنسان إلى آخر، وتدخل فيه عوامل كثيرة لأن يكون جميل أو قبيح ، إلا أن كل ذلك يعود لله سبحانه وتعالى حيث خلق الله تعالى قدرته البشرية بحكمته ، فهو شئون بالناس ، لذا أن هذا الأمر لا يتدخل به الإنسان ومهما حاول الإنسان أن يجعل من نفسه أو يغيرها، فان هذه النسبة لا يمكن أن تتجاوز ولو ٥% مما يمنحه الله من الجمال، وكلنا يعرف الفنان المشهور مايكل جاكسون الذي أجرى كم هائل من عمليات التجميل ، ومع كل تلك العمليات المكلفة لم تتغير ملامح جاكسون الأساسية ، رغم انه غير حتى لون بشرته وعاش ضمن خصوصيات معقدة جدا كي يحافظ على التغيير للبشرة ، ليبقى يعاني كثيرا حتى وافاه الأجل وأيضا هو الحال مع النساء اللواتي يجرن عمليات التجميل أو لشد البشرة ، وما أن يمضي وقت قصير حتى نرى أن التغييرات أخذت شكل آخر غير جميل أو تتلف البشرة لتزداد العواقب ونحو الأسوأ إذن لاشيء أجمل من طبيعة خلق الله وعلينا أن نتعامل مع هذا الأمر بموضوعية وتعقل بان نقبل بحكم رب العالمين وما

يمنحنا من وسامة ونكون قنوعين بها .

هناك كثير من الأمور في وجه الإنسان يمكن أن تكون أسباب في جماله أو قبحه ، رغم أن هذا الأمر قد يبدو جدليا فمنذ سالف العصور فمنذ عهد أرسطو حتى هذا اليوم هناك ديالكتيك، ولم تتفق كل المصادر والمراجع العلمية على أقبح والجمال ، والواقع أننا لا يمكن لنا أن نحسم مثل هذا الأمر بقدر ما سنستعرض مما وجدنا في لممساتنا أو خبرتنا في تصوير الوجوه وما ادر كناه خلال تجربتنا الفوتوغرافية لذا سنستعرض ما لوحظ في جمال الرجل أو جمال المرأة ، وربما هذا الأمر معروف جيدا في البلدان العربية التي لم تقننه في كتاب مختص بالبورتريت ، حيث تطلق الشعوب العربية بعض السميات ما تجعلنا نركن فيها لنكتشف حقيقتها، ومن تلك الأمثلة على الوجه المستدير للمرأة الذي تصفه بالجمال من خلال المثل الذي يفيد "كأنه قمر" أو "كأنه بدر" والبدر أو القمر معروف فهو دائري ويتناسب مع المرأة على العكس من الرجل غالبا ما يظهره بشكل غير مرغوب فالمرأة تزداد جاذبيتها مع الموجه المستدير، عكس الرجل الذي يكون وسيما مع الوجه الطويل وكثيرا ما شاهدنا نجوم السينما العالمية بهذا النوع من الوجوه كجيمس دين أو ألن ديلون أو مايكل دوكلاس أو اميتاب باجان الخ .

**العيون** لها تأثير كبير في شكل المرأة وتختلف مع الرجل ، فبالنسبة للرجل لا تؤثر كثيرا بقدر تأثير المرأة ؛ حيث أن هذه العيون تختلف من حال إلى أخر عندما تكون في الرجل أو المرأة ، فالمرأة معروف عنها أنها كلما كبرت عيناها ازدادت جمالا وكلما صغرت قل جمالها على العكس من الرجل الذي غالبا ما تزداد وسامته مع ضيق أو صغر العينين ؛ لذلك نلاحظ أن كبار نجوم السينما مثل بيرس بروسنان أو جاك نيكلسون أو شون

كونري أو كيرك دوجلاس يتميزون بعيون صغيرة على العكس من نجمات السينما الحسناوات مثل مادونا أو صوفي مارسو أو كاثرين زيتا جونز أو جوليانا مور أو صوفيا لورين أو شارون ستون وأخريات عديدات ، يتميزن بعيون واسعة ، والواقع أن هذا الأمر هو نسبي وليس مطلق ، فهناك شواذ في بعض الأحيان لكن بنسبة قليلة.

**الكتف** هو الأخر له دور في جمال المرأة عن الرجل ، فالكتف عندما يكون كبير وواسع يكون محط وسامه للرجل ، بينما لا يمنح المرأة هذا الشيء بنفس ما يمنحه للرجل ، كون أن المرأة لها شعر طويل وكثيرا ما تعودت العين على روية الأنوثة للمرأة دون الكتف الذي يختبئ تحت الشعر، أو يختبئ تحت أزيائها وإكسسواراتها ، لذا نجد المرأة القبيحة دائما ما تستعين بمفاتنها الأنثوية في إبراز جمالها كأن ترتدي ألبسة متعرية ، كاشفة كتفها الناعم ، أو تحاول أن تناور في مفاتن منطقة صدرها لتجنب النظر، وبذات الوقت تهيمن فيه دون الوجه ونجد أن الرجل يزداد وسامة مع كتفه العريض ، بل انه دائما ما يضع تحت جاكيته أو قمصلته قطعة أسفنجية كي تضخم من الكتف وتمنح نسق جميل .

الرقبة عند الإنسان تلعب دور إبراز جماله أو من دونه ، فالرقبة كثيرا ما نلاحظها مع ألبسة وإكسسوارات عند المرأة كالقلائد أو الربطات أو بعض الأمور النسائية لخلق التأثير المرئي والواقع أن طول الرقبة نسبي عند المرأة إلا انه يمنح المرأة رشاقة ونعومة ونسق قويم كونه سيهم في إبراز وجهها ويجعله في المنطقة العلوية المهيمنة ذات سيادة ، فالرقبة الطويلة التي تزيد من جمال المرأة ، تخلق شي مغاير مع الرجل ، الذي يزداد وسامة اثر خشونته وقوة شخصيته في أن يكون مربوع لا أن كون هزيل ، عكس المرأة

التي تحتاج إلى نوع من الرقبة علماً أن الوجه المستدير بالنسبة للمرأة جميل وهو ما يناقض الرقبة الطويلة ، إلا أن الرقبة الطويلة للمرأة مع الشعر الطويل يمنح الوجه الجمالية بمجرد أن تحتفظ مستوى آلة التصوير عن مستوى العينين قليلاً لتظهر المرأة في رقة وأنوثة حيث أن الشعر الطويل للمرأة لا يمكن أن ينال أي استحسان ، ما لم تكون الرقبة طويلة ، كي يظهر جنيا وبارزا فعندما تكون الرقبة قصيرة فإن الشعر الطويل سينحدر نحو ظهر المرأة .

**منطقة الذقن أو الحنك** chin عند الرجل غالبا ما تزيده وسامة إن كانت تتناسب مع ضخامته وطوله ، كونه يساهم في جعل مظهر الوجه طويل لذلك بعض الرجال يزداد وسامة مع الشارب الكثيف ، كون حنكه يساعد على إبراز تفاصيل وجهه ، بينما نجد الرجل ذو الشارب مع الحنك المغير ليس بجمال كبير الحنك ، وهو ما يقود إلى حلق الشارب عند ذوي الحنك الصغير لتبدو ملامحه أوسع وهو على العكس من المرأة التي يقل جمالها تماما وتزداد خشونتها مع منطقة الذقن الكبيرة ، حنك المرأة الطويل chin لا يمنحها جاذبية ، لذلك نرى اغلب النساء ذات الحنك الطويل ميالات إلى قص الشعر بتسريحات خاصة لتقلل من إبراز الحنك أو التمويه باستخدام اليد التي توضع على منطقة الحنك كي نختبئ الملامح غير الجذبة .

يمكن فقلل أو نخفق من حدة تربيعية الوجه من خلال رفع مستوى آلة التصوير عن مستوى العينين لابد أن يدرك المصور ويتذكر دائما بأن الوجوه التي يصورها بكاميرته تتباين وتختلف من شخص لآخر الأمر الذي يقودنا أن نجرب عدة وضعيات للوجه ون ثم نرى في منظار الكاميرا ما يمكن أن نلتقطه من جمال وهذا الأمر في الواقع يفرض علينا الإمعان في

دراسة الوجه قبل أن نصوره فلابدأن يعرف المصور بأن أي وجه يحمل فى المزايا التى يمكن أن تظهر جميله ويحمل فى ذات الوقت في المزايا ما هي غير جميله ، إذن لابد أن تكون هناك دراسة مستفيضة للوجه قبل أن نقدم على تصوير البورتريت المصور الذكى هو الذي يمكن من أن يقرأ أو يحزر الوجه بأسرع وقت قبل التصوير وذلك ليتمكن فى أن يحدد الزاوية المناسبة للتصوير ومحدد له المستوى الملائم للعدسة في الوجه.

يمكن ان يصور الوجه بزاوية مظهر ملامحه الجميله ، ويمكن أن يصور ذات فى الوجه بزاوية أخرى تظهر الملامح غير جمله فمن خلال متابعه وتركيز المصور في الوجه يتمكن من أن يحدد طبيعة الإضاءة ولابد وان تكون ملائمة لطبيعه أنواع الوجوه التى تتباين وتخلف فيما بينها الوجه الذي يتعامل معه المصور في توزيع الإضاءة ممن أن يكون بمجموعة في الاختيارات لتحديد المعلم المهم في الوجه والذي يضاء منه عن المعلم الأخر غير مهم بروزه أيضا الوجه الذي يتميز بجملة من التضاريس أو التجاعيد هي الأخرى ممكن أن تبرز أو تخفى حسب طبيعة الإضاءة التي يتم توزيعها عن الوجه وحسب طبيعة المستوى للعدسة أمام الوجه الذى يراد تصويره

الوجوه البشرية تصنف في مجموعه من الأنواع التي تتباين من حيث الشكل أو الهيئه فيما بينها حيث أن الوجه البشرى ممكن أن يصنف حسب ماياتى:

- الوجه المثلث :

وهو الوجه الذي يكون شكله قريب من المثلث حيث تكون المنطقة السفلى في الوجه نحيفة على العكس في المنطقة العليا التي تكون واسعة ويتميز.هذا الوجه بجبهة عريضة وحنك طويل أشبه بالهرم المقلوب ، وهذا الوجه يكون

نحيف كلما اقترب من الذقن ومما يغلب على الوجه بأنه يتصف بالذكاء الحاد ويفضل استخدام الإضاءة لهذا الوجه بأن تسلط على الجبهة لتكون السيادة لها وفى الأجدر في توزيع الإضاءة أن تكون حادة مع طبقة إضاءة منخفضة مما تجدر الإشارة له في تحديد زاوية التصوير للوجه المثلث ، أن لا تكون مرتفعه للحدود البالغة من مستوى العين حيث يفضل أن تكون الزاوية مرتفعة بشيء بسط للغاية لإبراز الجبهة ، ويستحب أن يميل الشخص الذي يقوم بتصويره يستحب أن يميل برأسه إلى الأسفل لإبراز الجبهة ، والوجه المثلث يغرى المصور لأن يصوره بوجه كامل أو أن مصور ثلاثه أرباع أوprofile جانبي، والواقع أن كل هذه الأمور التي ذكرناها في توزيع الإضاءة أو مستوى الكاميرا وطبيعة الزاويه إنما هي أمور مشجعه فكرة مهمة في تصوير الوجه المثلث وهى " القوى العقلية الكامنة خلف هذه الجبهه العريضة " أي أن هذه التدابير من شأنها أن تعاون على إبراز الفترة التي ذكرناها

- الوجه البيضوي:

وهو الوجه الذي يقترب في شكله من شكل البيضة حيث كون مناسب النسب بين أجزاء لذلك فهو يعطى نتائج جماليه متميزة ، فنسب أجزاء الوجه تكون مريحة بالتصوير لدرجه أن التصوير له بكل الوضعيات لا يتحمل إشكاليات فحين نصوره بشكل (full face) بالمواجهه أو نصورprofile لا تظهر عيوب أو مشاكل فى الوجه وحتى حين تصمم له الإضاءه لا مبرز أى ثغرات ولا يحدث أى تغيير في النسب لذلك فإن هذا الوجه هو من أفضل الأنواع في التصوير كونه لا يحتاج إلى تدابير معقدة ولا يحتاج إلى حيل في التصوير لإظهار ملامحه.

- الوجه المربع:

هذا الوجه غالبا ما كون بفك قوى مؤثر فى طبيعة شخصه صاحبه حيث يكون الوجه بشخصة قوية بالغالب بحكم الشكل الذى يتميز به والواقع أن هذا الوجه يتميز بتغيره الواضح، بمجرد أن تتغير زاوية التصوير أو مستوياتها حيث يمكن أن تبدد ملامح هذا الوجه مختلفة ومتباينه مع تباين واختلاف المستويات لزاويه العدسه أو التصوير فيمكن أن نزيد من تربيعه وهذا الوجه يقترب في الوجه المستدير من حيث توزيع الإضاءه التي يفضل أن تكون إضاءة من وضع خاص بأن تكون إضاءه رئيسيه موجهه نحو الجانب الأقرب لأله التصوير وان تكون هناك إضاءة خلفية جانبية علويه ، مسقط على الرأس بزاوية ميل قدرها ٤٥درجه تقريبا وان تكون إضاءه لملئ الظلال في الجانب القريب من آلة التصوير وتكاد تكون مواجهة للوجه بحيث الصدع القريب من آلة التصوير أقل استداره عن باقي الوجه كي يكون قاتما في الصوره، وهو أمر ينقص من استداره الوجه بالنسه للوجه المستدير ومن ثم يجعله أقرب للوجه البيضوى، و مفضل أن يصور الوجه المربع بإظهار 3/ 4الوجه .

الوجه الطويل النحيف :

يتميز صاحب هذا الوجه بأنف طويل وهناك احتمالات أن يكون نصف هذا الوجه مغاير في نسبته للنصف الأخر فعلي ما يبدو أن أحد النصفين يكون أطول من الموازى له ومن الجدير بالذكر أن هذا الوجه يفضل أن يكون تصويره بالتركيز على النصف الأطول لكي تبرز فيه قوة الشخصية ويفضل أن تكون إضاءة هذا الوجه بإضاءة خلفية جانبية ، من زاوية 45درجة في حال رغبة التغلب على الاستطالة المبالغة في نصف الوجه وذلك لكي تكون

الإضاءة عاملا على إظهار استدارة الرأس ، فيبدو عرضها بالنسبة لطول الوجه ، ويمكن أيضا تأكيد ذلك من خلال الإنارة بإضافة إضاءة أخرى رئيسية أو إضاءة ثالثة مائلة للضلال وحسب التأثير الذي نرومه .

٥- الوجه المستدير المليئ :

أكثر ما يتميز به هذا الوجه هو الرقبة القصيرة حيث أن هذا الوجه في اغلب الأحيان يبدو وكأنه بدون رقبة لذا كان إبراز رقبة هذا النوع أمر محتم ، لكي تبرز معالمه الجميلة ، ويمكن هذا الإبراز للرقبة من خلال انخفاض مستوى آلة التصويره من مستوى الوجه لتظهر الرقبة ، حيث أن انخفاض زاوية التصوير بأن تكون (low angle camera) يساعد ويمنع من التصاق الكتفين مع الوجه ، ويخفف من استدارة الوجه بنسبة ولو بسيطة وبالعادة يفضل أن يصور هذا الوجه the quarter face أي ثلاثة أرباع الوجه وذلك لتحقيق بروز للرقبة ولو بجزء بسيط منها ولتحقيق أن يظهر الوجه بشكل بيضوى لا مستدير، ومن ثم يكون الوجه بحال أفضل مما هو عليه .

إضاءة هذا الوجه تكون بإضاءة لمليئ الظلال في الجانب البعيد عن آلة التصوير بحيث تكاد تكون مواجهة للوجه ليبقى المصدغ القريب من آلة التصوير بأقل استدارة عن باقي الوجه ، وذلك لكي كون قاتما في الصورة وهو أمر ينقص من شدة استدارة الوجه ، ويجعله اقرب إلى الشكل البيضوي، أيضا يفضل أن تكون الإضاءة الرئيسية مواجهة نحو الجانب الأقرب من آلة التصوير وأن تكون الإضاءة الخلفية جانبيه علوية تسقط على الرأس بزاوية ميل قدرها 45درجة تقريبا.

إن الوجه بشكل عام يختلف اختلاف جذري بين المرأة والرجل من حيث النسب لأجزائه ، فبالوقت الذي تبرز أجزاء في وجه المرأة لتمنح وجه امرأة

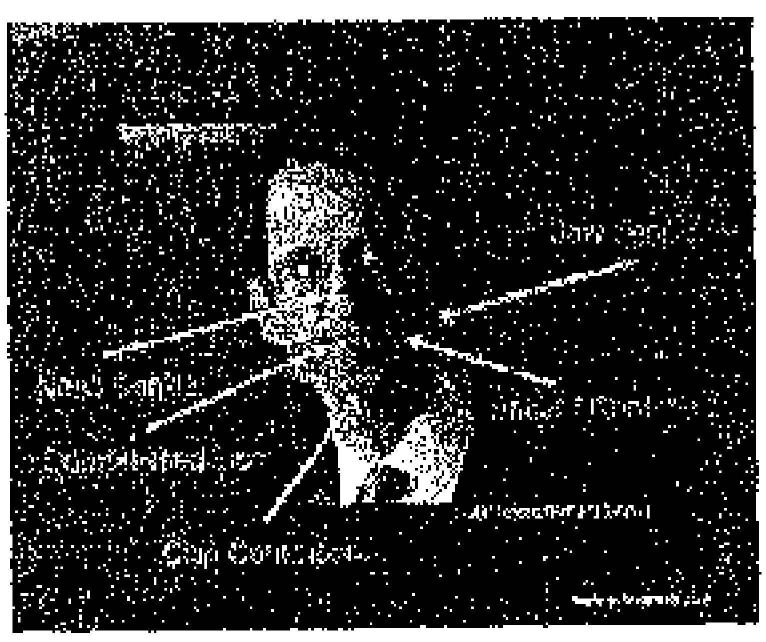
جمالا تكون هذا الأجزاء بنسب وجه المرأة عوامل تبعد وجه الرجل عن الجمال ،فعلى سبيل المثال ذكرنا أن حنك المرأة حين تكون نسبته ضئيلة تكون أجمل ، كون أن هناك استدارة للوجه ومن ثم يكون الوجه جميلا إن نكون محط جمال وتأثير عن العكس من الرجل الذي يفقد تأثيره الجمالي بطول الرقبة المبالغ كون أن الرجل بأغلب الأحيان يكون شعر قصير ليس كما في المرأة ، الأمر الذي يجعل من طول الرقبة في الرجل تأثيرات سلبية في نسبة أجزاء الوجه التي تهمش مع الرقبة الطويلة ومن ثم يكون الوجه ليس بقوة أجزاء الجسم الأخرى الاذنين يلاحظ إنهما غير بارزتان عند المرأة ، لكثافة شعر المرأة التي تخبئ الأذنين بشعرها الطويل بينما يكون الأمر عند الرجل بوضع آخر فقصر الشعر يبرز الأذنين الامر الذي يجعل من الأذن الكبيرة أو الملتفة جانبا تكون محط تركيزه مما يوثر على الوجه وبالتالي تقلل من وسامته .

معرفة المصور بوجه الشخص غاية حتمية في تصوير البورتريت ، فلا يمكن أن نحدد المستوى أو الإضاءة أو الحجم أو الزاوية لتصوير أي وجه ما لم نكن نعرف الوجه وملامحه فمعرفة الوجه وملامحه في أولى المهام التي تقع على عاتق مصور البورتريت ، وذلك لتحقيق أفضل النتائج دراسة الوجه ومعرفته قبل التصوير ليس بالأمر الهين أو السهل فهي عملية تتبع من خلال التجارب والممارسات التي تمنح الخبرة ، هذه الخبرة التي تفرز الوجوه وتحقق النتائج المتميزة ، البعض من المصورين يقوموا بحيل كثيرة للتحايل على الزبون الذي أتى ليحصل بورتريت فنرى أولئك المصورين يقدمون القهوة أو الشاي لذلك الزبون ليستغرقوا من الوقت أمام وجه ذلك الزبون كي يتمكنوا من دراسة تفاصيل وجه الزبون البعض الأخر من

المصورين يجرون تصوير أولى " بروفى " لوجه الزبون ويتفقون مع الزبون على موعد قادم للتصوير وذلك لمعرفة طبيعة الوجه من خلال التصوير الأولى فيتجاوزون مناطق الضعف فى الوجه ويبرزون مناطق القوة في التصوير الذي يلي التصوير الأولى هناك من المصورين المحترفين بالبورتريت يملكون موهبة عظيمة فى التصوير بمعرفة تضاريس الوجه وتفاصيله من خلال الوصلة الأولى بنظراتهم للوجه بمنظار الكاميرا الـ viewfinder فيلتقطون أروع الصور وكأنهم صوروا هذا الوجه مرات عديدة فى السابق، هذا النوع من المصورين نادر جداء وهو نوع خليط ما بين الموهبة التي يمنحها الله سبحانه وتعالي وما بين الخبرة التي تتراكم من الممارسة ، التي قد تطول لتكون فى عشرات السنين ، أو قد تكون ببضع سنوات والواقع حتى الخبرة التي تأتي من الممارسة ، إنما هي رهينة بالموهبة التى تمنح من الله عز وجل ، فهناك على سبيل المثال مئات المصورين عملوا في التصوير سنوات تتجاوز النصف قرن ومع ذلك لا يمتلكون القدرة على التقاط صور ذات تميز فترى النمطية تطغى فى أعمالهم وان مستوياتهم وأحجامهم وزواياهم ووضعياتهم واحدة منذ عشرات السنين ،لا يمتلكون المقدرة على الابتكار ولا يميلون إلى خلق الإثارة محترفين التصوير كمهنة للمعيشة فقط غير مدركين للاحساس الذي يعتبر الأساس في خلق اللقطة لذلك كانت أغلب صور البورتريت التي التقطها متشابهة ومتقاربة

مصور البورتريت هو الذي يميز ما بين الجميل والقبيح ، وفق المعايير التي يرغبها المجتمع الذي يتعامل معه أي انه لابد أن يدرك بأن الجمال بالنسبة للرجل القروي في الريف ، هو غير الجمال الذي يبحث عنه الشاب

الصغير في المدينة ، المتعلق بآخر التقليعة وآخر الصرخات في الموضة أو الموديل ، لابد أن يدرك مصور البورتريت ، أن هناك اختلاف كبير بين تصوير رجل كبير بالسن وبين طفل وبين امرأة ، وبين شاب وبين طويل وقصير وبين وجه اسمر ووجه ابيض ، لابد أن يدرك مصور البورتريت أن هناك شواذ كثيرة ، وليس القاعدة ثابتة أو دائمة أو ممكنة في كل الأحيان ، فالوجوه متعددة ومتنوعة والزوايا أيضا والعدسات أيضا والألوان أيضا كل هذه الأمور تكون معقدة وصعبة أمام المصور أن لم يكن يدركها الوجه البشرى غاية في الرسم ،خلقه الله سبحانه وتعالى بصورة تبدو سمحة للناظر يمكن لمصور البورتريت أن يقوي تلك السماحة في الوجه ليكون الوجه أكثر جاذبه ليكون محبوب وجميل ، كما يمكن أيضا للمصور أن يقوي ذلك الوجه الجميل ويمنحه عنف وقسوة ليبدو غير مرغوب وغير محبوب ، لذا يرى البعض أن من لا يحمل ثقة كافية بإمكانياته في تصوير البورتريت ، يعد بمثابة من يتدخل بشؤون لا تعنيه ، كونه يتطفل على هذا المجال ، فهذا الوجه الجميل الذي أباح الله سبحانه وتعالى في خلقه ليكون بأحلى صورة ، يتدخل شخص لا يجيد التصوير ويبعثر في قيمة الوجه ومعانيه ، ومن ثم يقلل من شأن وجمال الخلق .



## أمثلة لتصوير بعض الشخصيات

## وعلاقتها بلغة الجسد

يظهر ابتسامة من نوع الابتسامات الشائعة لدي الشخصيات المشهورة أثناء التصوير ، ومنها ما نراها في صور الصحف والمجلات على وجه الخصوص لرجال الأعمال الناجحين والتي تقول ابتسامتهم : " لقد توصلت لأسرار النجاح وعليك أن تحاول وتخمن ما هي " ..

ولقد كان لبراعة التصوير دور هام في انتخاب إبراهام لنكولن رئيسا للجمهورية في عام ١٨٦٠ ، وذلك من خلا ل الصورة الفوتوغرافية الرائعة التي التقطها المصور الفوتوغرافي ماثيو برادي الذي كان يعد من أشهر المصورين في مدينة نيويورك .

ولم تكن المحاولات الكبرى التي بذلها لينكولن في فن التصوير الفوتوغرافي تضاهي تلك التي بذلها فرانكلين روزفلت عام ١٩١٠ عند دخوله المعترك السياسي حتى وفاته ١٩٤٥ .

فقد استطاع روزفلت بعزيمة ماضيه أن ينمي فن التصوير الفوتوغرافي ؛ عندما اصيب بالشلل النصفي لإاصبح لا يطيق الحركة إلا بواسطة كرسي ذي عجلات ، وقد نصحه الكثيرين بإعتزال الحياة السياسية إلا أنه رفض ، وشرع في رسم خطة تجعله يبدو مفعما بالحيوية والنشاط في صوره الفوتوغرافية ، فقد ابتكر وسيلة تقنع الناس بأنه يستطيع الحركة ، وذلك بتحريك جسده للأمام والخلف مرتكزا على عصا من جانب وعلى ابنه اليوت من الجانب الآخر وذلك أثناء الحملة الهجومية التي شنا عليه عام

١٩٢٨ . ولم يكن يسمح علي الإطلاق لإي مصور فواوغرافي أن يلتقط له صوره وهويجلس على كرسي المقعدين .

وقد ألف جالافر كتابا بعنوان " خداع فرانكليت روزفلت الرائع " عبر فيه عن حملة روزفلت الناجحة طوال خمسة وعشريت عاما والتي بدا فيها متمتعا بالحيوية والنشاطوالقوة ، واستطاع بذكائه البارع أن يخفي تماما عجزه وأن يقود الولايات المتحدة الأمريكية أثناء الكساد الذي ألن بها عقب الحرب العالمية الثانية .

ويقول البعض أن أحد أسباب إخفاق نيكسون في المناظرة الي أذيعت في التليفزيون عام ١٩٦٠ هي علاملت الإعياء التي بدت على وجهه ، بسبب مرض كان يعاني منه ، بينما ظهر كيميدي في حالة صحية جيدة كلاعب أوليمبياد .

لا يهتم بعض الخطباء البارعين في فن إقناع الآخرين بفت التصوير الذي يمكن أن يعتمد على الحظ بشكل كبير ، ويتضح هذا في بعض الصور الفوتوغرافية لرئيسة وزراء بريطانية الأسبق مارجريت تاتشر ، والتي كانت تستغل خدمات جوردن ريس في قسم التسويق من شركات مارس ، فإنك إذا قارنت بين الصور الفوتوغرافية التي التقطها المصورون لها أثناء وبعد الانتخابات العامة عام ١٩٧٩ ، فستجد إختلافاً كبيرا.. فقد اخفت بعض العيوب التي تبدو في أسنانها ، واستخدمت دهاناً آخر لشعرها جعله مرنا ولامعا .. وذلك من أجل تحسين صورها أمام الناس ..

ولا يمكن أن نجد صورة مهما بلغت في روعتها وجمالها تضاهي تلك الصورة التي ظهرت لهلاري كلينتون ، فعندما انتقلت إلى مدينة ليتل روك في ولاية أركانساس عام ١٩٧٦ ، مع زوجها بيل كلينتون كانت ترتدي ملابس ذات طراز قديم ونظارات ذات عدسات سميكة ..

وعندما أخفق زوجها بيل كلينتون في الانتخابات كحاكم للولاية للمرة الثانية عام ١٩٨٠ قررت أن تتصدر هؤلاء الذين لأدلوا بأصواتهم للرئيس كلينتون ، فقامت بتسوية شعرها ، وارتدت عدسات لاصقة وسترة أنيقة .. وبمساندته نجح بيل كلينتون في انتخابه لفترة جديدة .

ولا أحد ينسى ما شعرت به هيلاري كلينتون بالألم والمهانة ، بسبب فضيحة زوجها مع مونيكا ليونسكي عام ١٩٩٨ ، والتي عرفها العالم أجمع ، إلا أنها قررت أن تظل زوجة للرئيس ، وكانت تصرفاتها أمام عدسات الكاميرا وكأن شيئاً لم يحدث ، وعندما كانت تسير مع الرئيس أمام أعين الكاميرات " كانت تمسك بيده وتضحك " في كل صورة التقطها لها المصورين ..

ثم أثارت الدهشة في نفوس الناس عندما أصبحت أبهى السيدات مظهراً في مجلة " فوج " إحدى مجلات الموضة ذات التأثير البالغ على الشعب ، ولا عجب بأن تسميها مجلة " إيكونومست " السيدة كلينتون المدهشة ..

عموما هناك أمثلة كثيرة توضح علاقة التصوير بلغة الجسد يقوم بها من تلتقط له صورة سواء بطريقة التوجيه من المصور ، أو كانت تلقائلة من

الشخص الذي تلتقط له الصور ، أو يقوم بها افتعالا الشخص الذي تلتقط له الصور ، وهي تظهر بوضوح في :

- إظهار ابتسامة مفتعلة تقول شئ أو تعلن عن وجود سر ما ..

- النظر باعين لأعلى جانبا " الأثيرة ديانا " ، أو لأسفل أو يمينا .

- من طريقة المصافحة أمام الكاميرا ..

- من مكان التصوير أمام الكاميرا ..

- من مكان الوقوف .

- من وضع الجلوس ..

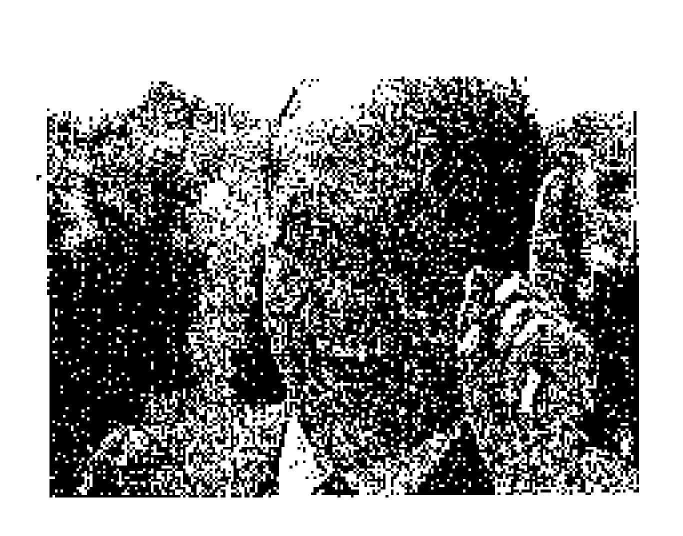
ويعتبر باراك أوباما من الشخصيات التي تحبها الكاميرا ،وهو يجيد استخدام تعبيرات الوجه أمامها ، وهو معروف بولعة بالحفاظ على صورته أمام الكاميرات بأن تكون ملفتة للأنظار .. مستخدما تعبيرات وجهه من عظام الخد ، وقوة الفك والإبتسامة .. ووضع يده في جيوبه ..

يعتبر الرئيس الأميركي باراك أوباما استاذاً في أسلوب التواصل الحديث، والتحكم في لغة الجسد، بحيث يتمكن من ترك الانطباع الذي يريده لدى مستمعيه. وكان قد استشهد بكتاب خبير لغة الجسد الشهير جيمس بورغ، الذي يحمل عنوان «الإقناع»، عدة مرات أثناء حملته الانتخابية، عندما سئل عن الكتاب الذي سيحمله معه إلى البيت الأبيض. ويقول بورغ «الرئيس أوباما بارع في لغة الجسد، كما أنه ممتاز في التواصل بالأعين، والتي تعتبر إشارة للصدق، ولهذا نجح في حملته الانتخابية»

ويؤكد بورغ ، مؤلف كتاب «كيف»، أن لغة «الصمت» لا تكذب أبداً، وكان بورغ قد جعل عمله قراءة الحركات غير الواعية والأوضاع التي يتخذها الآخرون. وهو يقول «أعرف أنهم واقعون في غرام حقيقي. من طريقة الابتسامة والنظر في العينين»











الهوامش


١- عبد الجبار محمود علي : **التصوير الصحفي** ، ( القاهرة : الدار العربية للنشر والتوزيع ، ١٩٨٠ ) .

٢- محمود أدهم : **مقدمة في الصحافة المصورة** ( الدار البيضاء ، ١٩٨٧ ) .

٣- سعيد الغريب النجار : **تكنولوجيا الصحافة** ( القاهرة : الدار المصرية اللبنانية ، ٢٠٠٣

٤- محمد كامل عبد الحافظ : **التصوير الفوتوغرافي** ( القاهرة : دار الكتب العلمية ، ٢٠٠٧

٥- محمد أسامة صقر ، أحمد هلال طلبه : **التصوير الضوئي بين الأساسيات والتقنية الرقمية** (القاهرة :د.ن ، ٢٠٠٧ ) .

٦- حسنين شفيق : **الأساليب الفنية والعلمية للتصوير الصحفي** ( القاهرة : دار فكر وفن للطباعة والنشر والتوزيع ، ٢٠١١ ) .

٧- آلان ، باربارا بييز : **المرجع الأكيد في لغة الجسد** ( المملكة العربية السعودية ، مكتبة جرير ، ط٤، ٢٠٠٩ ) .

٨- عبد الباسط سلمان : **التصوير الصحفي في الصحافة والتليفزيون** ( القاهرة : الدار الثقافية للنشر ، ٢٠٠٩ ) .

9- - Joe Navarro **: What Every Body Is Saying: An Ex-FBI Agent's Guide to Speed-reading People** ( 2008)

10- - Allan Pease and Barbara Pease: **Body Language in the Workplace** ( 2011)

11- - Judi James **The Body Language Bible: The hidden meaning behind people's gestures and expressions** (2008)

12- - Desmond Morris : **People watching: The Desmond Morris Guide to Body Language** ( 2002)

13- - Mark Bowden: **Winning Body Language: Control the Conversation, Command Attention, and Convey the Right Message without Saying a Word** (2010).

14- - Anna Jaskolka: **Picture Book of Body Language The: the Only Language in Which People Can't Lie** ( 2011) .

15- - Gregory Hartley and Maryann Karinch: **I Can Read You Like a Book: How to Spot the Messages and Emotions People Are Really Sending With Their Body Language** (Kindle Edition - 2007) .

16- - Max Eggert : **Brilliant Body Language: Impress, Persuade and Succeed with the Power of Body Language** ( 2010).

17- - L. A. Mondragon : **Body Language - Discover and Learn How to Read Body Language!** (Kindle Edition - 2009) .

18- - Malcolm Croft : **The Secret Body Language of Girls** ( 2010) .

19- - JOE NAVARRO : **Body Language Essentials** (Kindle Edition - 2010).

20- - Carol Kinsey Goman : **The Nonverbal Advantage: Secrets and Science of Body Language at Work (Bk Business)** ( 2008).

21- - Anna Jaskolka : **How to Read and Use Body Language** ( 2004) .

22- - Peter Clayton : **Body Language at Work: Read Signs and Make the Right Moves** ( 2003).

23- Kris Cole : **Crystal clear communication** " skills for understanding and being understood ( Australia ,2005).

24- Frank P.Hoy : **Photojournalism" The Visual** .H

**Approach"PrintedHall,New Jersey,2000 )** .

25-http://www.**digital-photography**-school.com/body-language-in-portraits#ixzz1bVqeAzCs

26-Brenda Aloff: Canine Body Language: **A Photographic Guide Interpreting the Native Language of the Domestic** .

27-Darren Rowse: **Body Language in Portraits**

28- Kris Krüg : **Body Language Art Exhibit Features Photography ...**

29- Eric Kim : **How Body Language Affects Story-Telling in Street Photography** on October 11, 2011

# الفصل السادس ٦

## لغة الجسد .. في الإذاعة والتليفزيون

# ٦ المذيع ومقدم البرامج.. ولغة الجسد

لغة الجسد في الاعلام المرئي ، لا تقل أهمية عن اللغة الصوتية ، بل انها تتفوق عليها أحياناً ، لا سيما وأن تعابير الوجه وحركة اليدين والرأس والجزء الأعلى من الجسم بشكل عام ، تمثل مفتاحاً حقيقياً لقراءة ما يدور في داخل الإعلامي أو الضيف بخاصة المسؤولين ، الذين يحاولون ضبط ايقاع الحركة ، لإخفاء توترهم الداخلي والتمويه على المشاهد ، باظهار التماسك ورباطة الجأش.

ومعلوم أن عملية تحريك اليدين والرأس أكثر مما ينبغي أمام عدسة الكاميرا ، تشي باضطراب داخلي ، أو بضعف الموقف الذي يدافع عنه الضيف أو يسعى لتسويقه ، من هنا تعطي وسائل الاعلام الأ جنبية اهتماماً كبيراً بلغة الجسد ، فيما يقوم خبراء بتوجيه وارشاد المسؤولين حول كيفية الظهور أمام الكاميرا ، والاقتصاد في الحركة ، لكي لا يمس ذلك بالمصداقية.

على الإعلامي في كل مجال العمل الإعلامي أن يكمل فك شفرات الاتصال الأربع : الانصات ، والاستماع إلى الآخرين ، والحديث ، شفرة لغة الجسد ، وشفرة تعبيرات الوجه " وسوف يتم تناول هذه الشفرات بشئ من التفصيل في فصول الكتاب " . فلا يكفي أن يجيد الإعلامي لإثنتين مثلا من

تلك الشفرات ويجهل الأخرتين ، كما أن بمعرفة الإعلامي بهذه الشفرات يصبح بالإمكان اكتشاف إلى أي من الأنماط تكون عليها الشخصية المتحاورة أو الضيوف أو حتى الجمهور ..

ومعرفة الإعلامي بهذه اللغة يمكنه من كيفية التواصل بفاعلية ، وكيف يقدمون أنفسهم للمشاهد وللضيوف ، ويحسنون من طريقة كلامهم ، ويتغلبون على الأخطاء البسيطة – ولا أقول الكبيرة – التي تكتنف حديثهم ، وتتعلق بمدى معرفتهم بلغة الجسد من عدمه ، كما أنها تزيد من ثقتهم بأنفسهم ، فهناك – كما سنقرأ من فصول الكتاب ، علاقة وثيقة بين لغة الجسد والصوت وتعبيرات الوجه ..

إن الاهتمام بلغة الجسد عنصر أساسي لكل إعلامي يواجه الجمهور سواء كانت المواجهة مباشرة معه ، أو غير مباشرة عبر كاميرات التليفزيون مثل مواجهة المذيع أو مقدم البرامج أو المتحدث الرسمي وتمتد هذه الأهمية من اللقاء المباشر " وجها لوجه " في الندوات والمؤتمرات إلى القاء غيرالمباشر عبررشاشات التلفزيون .ومن المهم الاشارة إلى أن لغة الجسد للإعلامي احتياج أساسي ، سواء كان أثناء مجريات عمله قبل التسجيل أو البث أو بعده ؛ لأن الاعلامي مطالب باستخدام لغة جسد صحيحة وسليمة ، بدءا من خروجه من منزله ، ومرورا بلقائه بزملاء العمل أو بالجمهور أو بضيوفه ؛ لأن الاعلامي غالبا هو شخصية معروفة مطالبة بالاتزان والوقار ، سواء أثناء مجريات العمل أو قبله أو بعده ..

وسواء داخل الأستوديو أو خارجه ، وعند تنفيذ أحد البرامج حيا على الهواء مباشرة أو مسجلا فإن مذيع البرنامج يصبح طرفا رئيسيا في العديد من العمليات أو الإجراءات المتعلقة بالإنتاج ، فهناك التعليمات التي يتلقاها ويتولى ترجمتها على الفور وتحويلها إلى عمل تنفيذي ، وهناك الإجراءات المتعلقة بضبط مستوى الصوت والظهور على الهواء ، وهناك الإجراءات التي تتعلق بإعداد وأداء المادة وتقديمها على نحو معين في إطار زمني محدد فضلا عن العديد من العمليات الأخرى التي تتعلق بالتنفيذ داخل الأستوديو أو خارجه.

وإذا لم يعرف المذيع كيف تم هذه الإجراءات وكيف يتعامل معها أو كيف ينفذها فمعنى ذلك أنه لن يكون بوسعه تنفيذ البرنامج. وعلى هذا فإننا سنعرض بشيء من التفصيل لهذه الجوانب الحرفية المتعلقة بتنفيذ البرنامج الإذاعي في الراديو والتليفزيون وعلاقة المذيع أو دوره في كل منها وعلاقتها بلغة الجسد، على النحو التالي:

أولا التعليمات والإشعارات:

إن مذيعي الراديو والتليفزيون عادة ما يعملون كأعضاء ضمن فريق، ولهذا يجب أن ينسقوا فيما بينهم وأن يوجدوا الوسائل الكافية التي تمكنهم من الاتصال بضعهم البعض.

إن التعليمات والإشارات توجه إلى مذيع التليفزيون بواسطة مساعد المخرج أو مدير الأستوديو، وفي هذه الحالة فإن مساعد المخرج يستخدم كلا

من الطريقتين الشفوية "المنطوقة " أو المرئية "الإشارات " في توصيل التعليمات إلى المذيع ، أما مذيعو الراديو العاملون في استوديوهات التسجيل أو البث المباشر فإنهم يتلقون التعليمات من مهندس الصوت أو مخرج البرنامج، وقد تعطى هذه التعليمات شفويا من خلال جهاز الاتصال الذي يربط بين الأستوديو وغرفة المراقبة ، أو تعطى على شكل إشارات باليد .

وعموما فإن هذه التعليمات وسواء كانت من المهندس أو المخرج فهي بمثابة إشعارات تنبه المذيع إلى ما هو مطلوب عنه، أو تحيطه علما بما يجري أو ما سوف يحدث، ومن ذلك الإشارة إلى وقفة قادمة في برنامج، أو علامة تشير إلى استخدام خاطئ للأجهزة أو الإضاءة " بالنسبة للتليفزيون " وبصرف النظر عن هو الذي يصدر التعليمات فالمهم هو أن يقوم المذيع بتنفيذها بمنتهى الدقة وعلى الفور.

تجربة الصوت أو تحديد مستوى الصوت :

يطلب إلى المذيع قبل الأداء أمام الميكروفون ما يسمى بتحديد مستوى الصوت ويعني أن يتحدث المذيع بصوته أمام الميكروفون الذي سيستخدمه أثناء الإذاعة حتى يقوم المهندس المختص بضبط درجة الصوت والتحكم للوصول إلى الدرجة أو القدر المطلوب من صوت المذيع وتتم مثل هذه العملية مسبقا قبل الإذاعة اختصارا للوقت من جهة وتفاديا للأخطاء غير المرغوب فيها من جهة أخرى أثناء التنفيذ.

ويمكنك كمذيع أن تتبع هذه الخطوات عند تحديد مستوى الصوت :

- انتظر صامتا أمام الميكروفون سواء كنت جالسا أو واقفا.

- ترقب صدور الإشارة التي تطلب إليك "تجربة الصوت " وهذه الإشارة توجه إليك عادة إما من مساعد المخرج "في حالة التليفزيون" أو بواسطة مهندس الصوت في حالة الراديو. وفي كل الحالات التي تتوقع فيها إشارة مرئية ينبغي أن تظل شاخص البصر نحو مصدر التعليمات.

- عندما تتلقى الإشارة.. تحرك إلى الموقع أو المكان الذي ينبغي أن تكون فيه أثناء الأداء واقرأ أو تحدث بنفس الطريقة ودرجة الصوت التي ستؤدي بها عند الإذاعة أو التسجيل .

- عند استخدام نص مكتوب ينبغي أن تقرأ من النص مستخدما نفس الأساليب في الحيوية والانفعال وكافة المتطلبات التي يحتاجها الأداء عند التنفيذ الفعلي

- أثناء القراءة أو الحديث.. ينبغي أن تظل منتبها لتلقي أية إشارة من مهندس الصوت أو مساعد المخرج تطالبك بالاقتراب أو الابتعاد عن الميكروفون ورفع الصوت أو خفضه.

- استمر في الحديث او القراءة حتى تصدر إليك الإشارة بأن كل شئ قد أصبح على ما يرام .

الإشارات اليدوية :

تستخدم الإشارات اليدوية في بعض الأحيان للاتصال بين أعضاء فريق ، وقد بدأ استخدام مثل هذه الإشارات في محطات الراديو والتلفزيون

منذ البداية نظرا لوجود ذلك الحاجز الزجاجي بين غرفة المراقبة حيث يجلس المخرج أو مهندس الصوت وبين المذيع داخل غرفة التنفيذ في الأستوديو .

وبطبيعة الحال فإن هذه الإشارات توجه إلى المذيع عندما يكون على الهواء فقط ، أثناء التسجيل أو البث المباشر في الإذاعات الحية أما في غير هذه الحالات فلا يكون هناك أي مبرر لاستخدامها نظرا لإمكانية التحدث مباشرة إلى المذيع بما يريده المخرج أو أحد أعضاء فريق العمل.. وعلى هذا فإن استخدام هذه الإشارات اليدوية يقتصر عادة على بداية العمل التنفيذي وخلاله فقط وفي كل الحالات فإنها توجه إلى المذيع من المخرج أو مهندس الصوت مباشرة في حالة الإذاعة بالراديو أما في حالة الإذاعة بالتليفزيون فإنها تنقل إلى المذيع بواسطة مدير الأستوديو أو مساعد المخرج، والذي يكون متواجدا داخل الأستوديو أثناء تنفيذ البرنامج ، بينما يكون المخرج جالسا في غرفة المراقبة لإدارة العمل في جوانبه المختلفة، وفي كل الحالات فإن المذيع عندما يتلقى الإشارة لا يكون عليه أن يأتي بأية إيماءات أو علامات تشير إلى أنه قد فهم المطلوب، لأن مثل هذه الإيماءات أو العلامات تبدو واضحة على الشاشة فضلا عن إنها يمكن أن تشتت الانتباه أو تبعد المذيع عن التركيز في الموضوع الذي يقدمه، ولذا فإن المطلوب من المذيع عند)ما يتلقى إشارة من الإشارات أن يمضي إلى تنفيذ ما هو مطلوب منه على الفور وهذا يؤكد طبيعة الحال أنه تلقى الإشارة وفهم مضمونها .

وبالرغم من أن بعض محطات التليفزيون قد دأبت على استخدام

بطاقات الإشعار بدلا من الإشارات اليدوية في توجيه التعليمات إلى المذيع أثناء التنفيذ ، إلا أن استخدام الإشارات اليدوية لا زال هو الاستخدام الأكثر شيوعا حتى الآن.

وهنا يلزم التأكيد على أنه في حالة استخدام بطاقات الإشعار فإنه يجب وضعها في مكان قريب من الكاميرا لكي يتمكن المذيع من المحافظة على الاتصال بالعين مع المشاهد ويتمكن في نفس الوقت من التقاط التعليمات الموجهة إليه، أما إذا وضعت في موضع بعيد عن الكاميرا فإنه سيضطر في هذه الحالة لأن ينحرف ببصره ناحية البطاقة التي تحمل التعليمات وفي هذه الحالة يشعر المشاهد بأن المذيع مشغول عنه بشيء آخر.

أما هذه الإشارات اليدوية المستخدمة ودلالة كل منها... فالمعروف أن هناك إشارات تستخدم في الإذاعة بالراديو والتليفزيون وأخرى تستخدم في الإذاعة بالراديو فقط.

أما الإشارات التي تستخدم في الإذاعة بالراديو والتليفزيون

-انتبه : وهي تلويحه بسيطة باليد المرفوعة أعلى قليلا من مستوى الرأس، وتسبق إشارة الاستعداد.. وهي تشير إلى المذيع بأننا "سوف نعمل " وتستخدم إشارة أخرى أحيانا وهي الإشارة بالإصبع للعين، أي ترقب الإشارة.

-استعد : وهي إشارة تشير إلى أننا سوف نبدأ فورا. ويكون على المذيع أن يتأهب للبدء بمجرد توجيه هذه الإشارة إليه.. وتتم هذه الإشارة برفع اليد إلى أعلى بشرط أن تكون راحة اليد في مواجهة المذيع.

ابدأ : وهي إشارة تتم بإنزال اليد المرفوعة في إشارة استعد الإشارة السابقة وهنا يكون على المذيع أن يبدأ الأداء على الفور.

توقف: إشارة لقطع البرنامج أو التوقف وتتم بوضع إصبع السبابة على الحلق في شكل متقاطع، وتعد هذه العلامة إشارة من إشارات الطوارئ. ويكون على المذيع أن يتوقف عن الكلام فور التقاطها، وأن يبقى منتظرا إشارة جديدة.

– أبطيء: إشارة تتم بجذب اليدين بعيدا عن بعضهما كما لو كانتا تسحبان شيئا أو تجذبان قطعة "ملبن" وهي إشارة تطلب إلى المذيع أن يبطئ، في القراءة إذا كان يقرأ من نص مكتوب. أما إذا كان يرتجل فإن الإشارة تعني أن "يمدد" أو "يطول " ويتأتى ذلك بأن يتوقف عن الكلام أو يستمر وفقا للإشارة التي يتسلمها.

- أسرع : وتتم الإثارة بمد اليد أمام الجسم ثم مد إصبع السبابة وتحريك اليد في شكل دائري وتعني أن يزيد المذيع من سرعته في الأداء.

- إشارات الوقت: عندما يقترب البرنامج من نهايته، أو يوشك على التوقف لتتخلله فترة إعلانية يكون من الضروري أن يعرف المذيع كم دقيقة أو كم ثانية باقية من البرنامج، أو كم دقيقة سيتوقف خلالها البرنامج ويتم ذلك على النحو التالي:

أ) ثلاث دقائق: رفع ثلاثة أصابع إلى أعلى والتلويح بها ببطء.

ب) دقيقتان: رفع إصبعين إلى أعلى والتلويح بهما ببطء.

ج) دقيقة واحدة : رفع إصبع السبابة إلى أعلى والتلويح به ببطء.

د ) ثلاثون ثانية : رفع إصبع السبابة لإحدى اليدين متقاطعا مع إصبع السبابة لليد الأخرى وفي التليفزيون يشار إلى ذلك بتقاطع اليدين مع بعضهما البعض.

و) خمس عشرة ثانية : ضم قبضة اليد ورفعهما إلى مستوى الرأس فقط أو أقل قليلا أمام الوجه.

- انقطاع البرنامج للإعلان فترة إعلانية: وهي إشارة تتم بتشكيل اليدين كما لو كانتا تمسكان بطرفي كتلة مستطيلة "قالب من القرميد مثلا " ثم ترسم حركة تشير إلى القطع. وهذه الإشارة تعني أن البرنامج سيتوقف مؤقتا لإذاعة الإعلانات التجارية.

- تقدم التقرير – إلغاء تقدم التقرير: وهي إشارة توجه إلى المذيع الرئيسي "مذيع الربط " في النشرات والعروض الإخبارية وتتم هذه الإشارة برفع إصبع الإبهام إلى أعلى أو خفضه إلى أسفل... وفي الحالة الأولى يعني أن هناك تقريرا من مندوب في موقع الحدث سوف يقدم فور انتهاء مذيع الربط من تقدم الخبر، أما في حالة خفض الإبهام إلى أسفل فإن ذلك يعني أن التقرير لن يذاع إما بسبب عطل فني أو لأن الوقت المخصص للنشرة لا يحتمل تقدم التقرير.

أما الإشارات المستخدمة في الراديو فقط فهي :

– تحديد مستوى الصوت: وتتم هذه الإشارة

صوتيا في معظم المحطات حيث يوجه مهندس الصوت حديثه إلى المذيع مباشرة قائلا: "تجربة صوت من فضلك " أو بالإشارةبأن يكون الكف إلى أسفل ويتحرك يمينا وشمالا كما لو كان يسوي مستوى السطح.

- صوتك عال جدا: وضع إصبع على الشفاه كما لو كان المخرج يقول للمذيع: "اسكت" .. أو تحريك اليد إلى أسفل ببطء والكف ناحية الأرض.

- أرفع الصوت: وهي إشارة لزيادة الدرجة الصوت وتتم بمد اليد مفتوحة الأصابع إلى الأمام الجسم ثم رفعها إلى أعلى.

- اخفض الصوت: - وهي إشارة لخفض درجة الصوت وتتم بطريقة عكس الطريقة السابقة أي بمد اليد والأصابع مفتوحة إلى الأمام من إلى جسم ثم خفضها إلى أسفل.

- اقترب من الميكروفون: وهي إشارة تتم بوضع الكفين مفتوحين الصدر على أن يكونا متباعدين وفي مواجهة كل منهما الآخر: ثم أمام يقربان من بعضهما.. وتعني الإشارة أن المطلوب هو أن يقترب المذيع من الميكروفون. وتستخدم نفس هذه الإشارة في التليفزيون أحيانا لتطلب إلى المذيع أن يقترب من شخص يكون في نفس المنظر.

- ابتعد عن الميكروفون: وتتم الإشارة بمد الكفين أمام الجسم على أن يكونا ملتصقين أو متطابقين من الخلف، أي يلتصق ظهر الكفين.. ثم يتحرك الكفان كل منهما بعيدا عن الآخر.. وهذه الإشارة تطلب إلى المذيع أن يبتعد عن الميكروفون.

- الإعلانات التجارية قادمة: وهي إشارة تتم بوضع إصبع السبابة في أحد اليدين في الكف المفتوحة لليد الأخرى.. وهى إشارة تعني أن الإعلانات التجارية المسجلة ستقدم عقب الفقرة المعروضة مباشرة.

- احذف : الإبهام يمد أمام الحنجرة بسرعة.

- تجاهل الحذف الذي حدث بالنص: ضم اليدين مع تشابك الأصابع .

- كل شيء جاهز: رفع الإبهام إلى أعلى والسبابة في حركة دائرية .

- اقترب البرنامج أو الوقت من الانتهاء: السبابة تلمس الأنف.

وفيما يتعلق بالمتطلبات التي تفرضها معدات الصوت والإضاءة والتصوير وما إلى ذلك، فإنها تفرض على المذيع التزامات واعتبارات خاصة.. فيكون عل المذيع أن يحدد مكانه بالنسبة للميكروفون وللكاميرا ، ويعرف أين ومتى سيقف ومتى وأين سيجلس، وأين ومتى سيتركه .

وإذا كان المذيع سيمسك بشيء ما أمام الكاميرا " كتاب أو مجلة أو غرض تجاري ، فإن عليه أن يحدد بدقة متى وكيف سيعرضه وأمام أي الكاميرات..

القدرة على محادثة المستمع :

ولهذا يجب على المذيع حينما يعمل بواسطة نص مكتوب ، ان يستخدم صوته بالطريقة التي تجعله يبدو متحدثا وليس قارئا ويمكنك كمذيع أن تكسب صيغة التخاطب "التحدث " إلى المستمع بإتباع الأتي :

- لا تتردد في أن تبتسم أو تضحك متى كان ذلك ملائما وفي الموضع اللائق .

- لا تتحفظ في أن تتوقف مؤقتا للتفكير في اختيار كلمة أو فكرة... لأن ذلك يبدو تصرفا طبيعيا تماما.. وهذا أفضل من إصدار أصوات غير مفهومة لا تعني شيئا مثل إل - آ.. وهو ما يطلق عليه تعبير "الوقفات المسموعة".

- اعتبر نفسك ضيفا تجلس إلى أفراد أسرة، وتتحدث إلى كل فرد منهم "كل مستمع وكل مشاهد" على حدة حتى يتميز حديثك بالخصوصية .

- تحدث بطبقة الصوت العادية وبطريقة طبيعية، ولا تحاول أن تغير من صوتك لأنك ستبدو متكلفا ولن يروق للمستمع .أو المشاهد الاستمرار في متابعة ما تقول.

- عليك بتنويع الأداء بحيث يتلاءم الإلقاء مع طبيعة المادة التي تقدمها فلا شك أن برنامجا مرحا في فترة الصباح يختلف عن نشرة الأخبار التي تتم بالجدية والرزانة، وكذلك فإن لكل إعلان تجاري أسلوبه الخاص الذي يقدم به لكي يحدث التأثير المطلوب سواء كان هذا الأسلوب هو القراءة السريعة أو السرد البطيء.

- لا تبالغ في الاهتمام بصوتك بل يكفي أن تتحكم فيه إلى أقصى حد ممكن لأنه أداة ينبغي أن تستخدمها دون أن تشغل بالإعجاب بها وإذا عرفت كيف تستخدم في تنفسك يمكنك أن تتحكم في ارتفاع صوتك ودرجته.

وقبل الدخول في تفصيل كيفية استخدام المذيع ومقدمي البرامج في التليفزيون، نوضح أنهم مطالبون بإعطاء جمهورهم أربعة خيارات :

- إما أن يحبك.
- أو يكرهك .
- أو أن يكون حياديا، ولا يهتم بك ، بطريقة أو بأخرى .
- أو يشعر بالأسى من أجلك .

إن كل ما نفعله يحتوى على إشارات نرسلها إلى من نتحدث إليهم حيث نشاهد مذيعين يشدون على إحدى الأذنين أثناء الحديث كل خمس ثوان ورأينا آخرين – من المقدمين – ذوى أفواه جافة ، يبلون شفاههم بشكل دائم وأناسا يظهرون وكأنهم يودون لو كانوا بمكان آخر، مما يوجد نفس الرغبة لدى الجماهير .

**ارسل الإشارة الصحيحة :**

الرسالة الهامة – منا – أن بإمكانك تعلم كيفية إرسال الإشارات الملائمة ، والتي من شأنها مساعدة الجمهور على رؤيتك كفئا ، وذا ثقة ، وخفيف الظل .

ويطلق البعض على هذا اسم " لغة الجسد".

ويطلق البعض عليها الاتصال غير الشفهي.

ونحن نطلق عليها إرسال الإشارات.

ولقد تحدثنا بالفعل عن قدرة التنفس على إرسال إشارات، فإذا شاهد الجمهور كتفيك يرتفعان أثناء التنفس، ستبدو مشدودا منفعلا، متصلبا

مرعوبا. ربما لا تكون مدركا لذلك ، لكن جمهورك سيتبين هذا وسيقرأ تلك الرسائل على أنها "غير باعثة على الاطمئنان" وسريعا ما سينتابهم عدم الاطمئنان .

**كل شئ يصدرعنك يرسل إشارة :**

إن الطريقة التي تستخدم بها وجهك ، ويديك ؛ وصوتك ترسل إشارات ، وكذلك مظهرك العام وهندامك . وباختصار مادام جمهورك يراك فكل ما يراه فيك مهم كحديثك .

إن الوجه المحايد ووضع ورقة التين ليدعو الجمهور إلى قول : " إنه لشخص مسكين " فهم يدركون أنك غير سعيد لوجودك هناك ، لأنك تواجه مشاكل ، ويتمنون أن لو كانوا في مكان آخر .

**إرسال إشارت صائبة :**

إن مهمتك في أي حديث ، هي مساعدة الجمهور على استقبال رسالتك ولكنها ليست يسيرة كما تبدو ، فهي تعنى أنه يجب عليهم استقبالك لتشعر بالطمأنينة والارتياح ، والثقة ولتكون مسيطرا على الموقف سواء أكنت واقفاً خلف منصة أو على مائدة اجتماع أو في حديث منعقد .

**الوقوف ليس يسيراً كما يبدو:**

إن الوضع الذي يجده كثير من الناس أقل راحة هو الوقوف مع وضع اليدين على الجانبين ، لكن – وبشكل مثير – هذا أكثر الأوضاع التي تبعث على ارتياح الجمهور لرؤيتك فهو وضع يبدو أقرب إلى الطبيعة ورسائله

أكثر ودا ووضوحا وتعبيرا عن الشخصية لكن الكثير منا يجد أن اليدين عاريتان ،إلا أننا لا نحيد أن يظهر جزء من جسمنا لذلك تخبئ أيدينا ، وباستعمال هذه الحركة ، ننتهي إلى وضع مربك وبخاصة في استعمال اليدين إن أغلب الرجال يستعملون التمويه والخداع . وأغلب النساء يقمن بطي أذرعهن أمامهن وبالطبع ، يضع البعض أيديهم في جيوبهم ، ويضع آخرون أيديهم وراء ظهورهم .

ليس من هذه الأوضاع ما يبدو مريحا أو جاذبا للجمهور . وما يبقى سيئا ، أن هذه الأوضاع تكون موحية بالإعراض ، وهو ما يعنى أننا غير قادرين على (احتضان) أحد الجماهير أو (المصافحة) من خلال الإيماء كل من أوضاع " لا. لا" يرسل إشارات تترجم عادة من خلال الجمهور على أنها إشارة دالة التعنت، أو عدم الأمان . حتى الآن ، ومرة تلو الأخرى يفترض الناس تلقائيا أحد تلك الأوضاع لإخفاء اليدين .

إن ما يمكنك تعلمه هو كيفية إرسال إشارات تظهر للجمهور أنك في وضع مريح ، ويدعو إلى الثقة بالنفس .

**كيف تقف :**

الخبراء يوصون بهذا الوضع عند الوقوف :

- قف منتصبا .
- قم بمحاذاة القدمين في اتساع الكتفين .
- قدم إحدى القدمين على الأخرى بقدر بسيط.
- ضع يديك على شقيك بشكل مريح ، مع بسطهما دون استرخاء .

- اجعل الرأس منتصبا .

- أرفع الذقن دون مغالاة .

واليك الرسائل التي سيرسلها هذا الوضع :

- الوقوف منتصبا يظهر الثقة .

- شكل القدمين يظهر الصلابة .

- تقدم إحدى القدمين يعطيك اليسر في التحرك نحو الجمهور أثناء الإيماء ، ويظهر المعانقة والاتفاق اللذين سبق الحديث عنها .

- وضع يديك على شقيك يظهر الطبيعة والراحة .

- انتصاب الرأس في وضعه الطبيعي يجنبك أن تبدو متعاليا على الجمهور- أو ما هو أسوأ من ذلك : أن تبدو محتقرا له - ويجنبك ميل الرأس إلى أحد الجانبين .

لقد نلاحظ أن العديد من الناس يميلون برؤوسهم إلى أحد الجانبين وأعتقد أن ذلك يضعف من عملية التواصل ، وأدرك أن هناك مدربين يعتقدون أن الميل بالرأس يبدو شيئاً جيداً ونحن نرى أن الرأس ينبغي أن يكون في حالة انتصاب وسكون، ونؤكد على "سكون " لأن العديد يومىء برأسه بدلا من استعمال تعبيرات الوجه الواضحة ، وغالبا ما نومئ برؤوسنا كما لو أننا نستمع باهتمام ، وكأننا نقول "أنا أوافق " لكن في حالات عديدة قد نقصد بالايماءة قول : "أفهم مقصدك " من السيئ اعتبار الجمهور مقتنعا بك حيث إن تصرفنا هذا خطأ ومعتبر سوء تقدير في حين تعتقد أنك على حق مائة بالمائة .

ما ينبغي فعله باليدين عندما تطمئن للطريقة الصحيحة للوقوف حرك كتفيك ، وانظر أين تقع يداك تلقائيا . ينبغي أن تكون واقعة على شقيك .

إن الأصابع المتوترة أو التي تمسك بأشياء أو المنبسطة تماما لن تبدو مريحة بالنسبة للجمهور لذلك تجنب أن تميل يداك إلى الاهتزاز أو الإمساك بأسفل سترتك ينبغي للأصابع أن تكون معقوفة بشكل بسيط مع ميل الإبهام قليلا نحو الجمهور .

كن هادئاً واصدر الإيماءات . إن ما تم توضيحه حتى الآن هو وضع الابتداء فقط . فنحن لا ننصح أن تقف كالتمثال لكن أستخدم الإيماءات لتأكيد ما تقوله ولمساعدة الجمهور على تصوره . وبعد الإيماءات القليلة الأولى ستجد أن يديك يمكنها اتخاذ أوضاع عديدة أخرى ، وفي صورة تبدو جيدة .

- يمكن ثني أصابعك أمامك بلطف .
- يمكن وضع أحدى اليدين في الجيب بعد إيماءة .
- يمكن طي الذراعين أمامك إن كنت ستصدر إساءة وتعود بعدها لاتخاذ وضع آخر .

من المهم أن تكون الإيماءات مختلفة لكي تكون صادقة وملائمة ومن المهم أيضا اختلاف أوضاع اليدين.

ومهما تتابعت الأوضاع التي تقوم باختيارها، ضع في اعتبارك أن الإيماءات من أقوى الإشارات التي تقوم بإرسالها.

إن الوجه المنبسط يقول: "إنني أهتم" والإيماءة تقول : " إنني أشارك"

وهذا التواصل مهم بالنسبة لي و "أتفق معك في هذا الرأي تماما" .

**داوم على الأداء الجيد :** داوم على استخدام يديك وذراعيك ، لإصدار إيماءات ملاءمة ومناسبة ولا تمل إلى إخفائها، تكتشف أنك تنوع أوضاع اليد ، مما يساعدك على تنويع الإيماءات .

ولا أفهم السبب في ابتعاد الشخصيات التليفزيونية عن استخدام أيديهم حيث أوجد هذا أنواعا غريبة من التواصل ، مثلما تفعل المراسلات حيث يظهرن دون تصفيف ملائم لشعرهن ، ويصدرن حركات غريبة ، ويحركن الكتفين باستمرار . نحن جميعاً نتحدث دون استخدام أيدينا ، لذلك تعتبرتلك السلوكيات بدائل إيماءات ، ولا تجعل المظهر جيدا .

**منصة القراءة**

تنطبق نفس المبادئ عند الوقوف على منصة القراءة ، فيمكنك وضع يديك معا عليها لكن لا تمسكها . فالإمساك بها يشبه اتخاذ وضع ورقة التين " التي يستخدمها لاعبو كرة القدم في حائط الصد . . قم باستخدام المنصة لكن ليس كعصا عكاز أو كأنك تعتمد عليها في وقوفك .

عندما تقف وراء منصة، استخدم إيماءات طبيعية وملائمة ، ولا ضرورة لأن تكون كبيرة ؟ إذ لا ضرورة لأن يراها الجمهور لكن استخدامها يعطيك القوة الدافعة ، فهي تحفزك وتساعدك على احتوائه ، وأنصح بالتلويح باليد للجمهور عند إلقاء التحية مثل : "صباح الخير" فهذا يؤلف بين المقدمين والجمهور .

**الجلوس :**

عادة يكون التواصل من وضع الجلوس أيسر من الوقوف لكن من

الممكن أن يكون أكثر خداعاً حيث يبدو علينا التعب مع أننا أكثر ارتياحاً.

نحن نفضل الاتكاء للخلف عند الاسترخاء ، وغالبا ما ندع أنفسنا (نتعمق في ذلك) . الأرائك والكراسي المريحة الدائرية أقرب إلى احتوائنا . و عندما ننكئ ، أو ندور بها ، يبدو علينا اللامبالاة نحو الشخص الذي نتحدث معه ، أو الشخص الذي ينبغي أن نستمع إليه . و عندما يتكئ شخص ما أو ينخفض في جلسته ، أو يدور ، فستصلك رسالة بأنه – أو أنها– غير مكترث بالتواصل معك .

**كيف تجلس :**

إذا ملت إلى الخلف فربما ترسل إشارة بأنك لا تعني ما تقوله ، أو لاتهتم بمن تتحدث إليه .

عندما تكون بمفردك أو بين من يعرفونك تمام المعرفة لا بأس من أي رفع تتخذه ولكن عندما تريد ترك انطباع طيب لدى الآخرين أو عندما ينظر إليك جمهور أو زميل أو عميل فإنني أوصي بالأساليب التالية :

– اجلس منتصب الظهر دون تكلف .

– مل للأمام قليلا .

– أبق ركبتيك متجاورتين .

– إذا جلست وساقاك متقاطعتان أي وضعت ساقا فوق أخرى فليكن التقاطع عند الجزء الأعلى ، بحيث تكون زاوية التقاطع إلى أسفل ؟ فإن الجزء الأقل جاذبية في ملبسك هو نعل حذائك فلماذا تعرضه ؟

- حرر يديك بحيث يكون في وسعها الحركة للإشارة والإيماءة .
- ابعد ظهرك عن ظهر المقعد. قاوم إغراء الاسترخاء .
- إذا كان للمقعد مساند ، يمكن ليديك الاستناد عليها ولكن راع ألا تتدليا .

قد تلامس يداك مسندي المقعد لكن لا تتركهما يقبضان عليه بإحكام إذا كنت تفضي أن تريح يديك على فخذيك فيمكنك هذا إذا كنت تطبق يديك على ثنية قميصك فلتتركهما للإشارة والإيماء بحرية .

إن الجلوس منتصبا مع الميل إلى الأمام قليلاً واليقظة أثناء الحديث كلها أمور سترسل دوما الإشارات .

**كيف يكون رد فعلك :**

أدرك أن الأمر ليس مجرد تمثيل لكنني أعتقد أنه ينبغي عليك أن تعرف أن أي ممثل مدرب سيخبرك أن نسبة كبيرة من التمثيل تعتمد على رد الفعل . والأمر نفسه ينطبق على فن الاتصال حيث إن كونك ذا قدرة جيدة في فن الاتصال يعتمد مدى براعتك في الاستماع فأنت دوما ترسل إشارات حتى إن لم تكن تتحدث .

فكر في الأفراد الذين سبق لك أن شاهدتهم متجاهلين المتحدث الرئيسي ، ولا يصغون إليه ، حول مائدة اجتماع رسمي ، أو حفل زفاف مثلاً . فكر في الأفراد المشتركين في مناقشة عامة ، الذين لم يحاولوا تحمل مشقة النظر إلى العضو الذي يلقي الكلمة ولا يبدو عليهم سوى أنهم يملون الأمر برمته .

عندما تنتهي من حديثك ينبغي أن تظل متأهباً وهي أنك عندما تنتهي

من حديثك ، ينبغي أن تظل يقظا وترسم على وجهك نظرة اهتمام ، لأن الحاضرين قد ينظرون إليك . وفي الواقع إن لم تكن مستجيباً ، فقد تتشتت انتباه الحاضرين ينبغي أن تكون ردود أفعالك صادقة ومناسبة ، مثل الابتسامة والإيماءة .

**كن مستمعاً جيداً:**

إن الإصغاء ليماثل في أهميته - بالنسبة لحياة الشخص العملية تعلم التحدث بأسلوب سليم ، فالاتصال لا يكمل إلا بهما معاً ، وهنا كذلك إشارة مؤكدة على الاهتمام والإصغاء التام ، ألا وهي إظهار اليقظة والانتباه .

**الملبس :**

وبالإضافة إلى إشارات وجهك وتعبيراته ، ووضع جسدك ، هناك ملبسك الذي يرسل إشارات حتى قبل أن تنطق بحرف .

لقد حملت التسعينيات تغيرات جوهرية في شكل العالم ، فشبكة الاتصالات والانفجار في جراحات السيلكون ، كل هذا غير كل شئ ومع ذلك فإن الزى الرسمي يتكون من : القميص الأبيض والحلة الزرقاء ، ورابطة العنق . كلها قواعد مؤكدة لا يزال العمل بها سارياً .

ولا يزال من غير الملائم ، أن يرتدى المذيع ، كذلك لا يسمع بارتداء القمصان المفتوحة حتى السرة أو القلائد الذهبية المتدلية على صدر عار سواء للرجال أو السيدات .

إنما ينبغي أن يتفق الملبس مع الموقف ومع ما ينتظره الجمهور .

والقاعدة : ألا تقدم على تصرف أو ترتدي زيا من شأنه أن يثير

الانتباه مما ينبغي .

إن أية ملاحظة تبدى عليك ستدمر الرسالة التي تريد توجيهها . وأي شيء يتنافى مع الذوق السليم ، سيقاطع اتصالك ويتداخل معه أو لعله يلغي هذا الاتصال من أساسه .

إنك تريد أن يغادر المستمعون مكانهم وهم يذكرون رسالتك لا أن يتذكر أي تصرف غير لائق .

لقد قال مارك توين : " الملابس تصنع الرجل . فالعراة ليس لهم أثر يذكر على المجتمع ، وكذا الأشخاص الذين يرتدون ملابس غير ملائمة فينبغي أن يستبدلوا بها أخرى مريحة ومناسبة للحدث . أعتقد أنك تصبح في أفضل أحوالك ، عندما يشعرك ما ترتديه من ملابس بالراحة .

**الظهور على هيئة حسنة أثناء الجلوس:**

عندما تكون جالساً فمن الأفضل أن تبقى المعطف مفتوحاً . إن قارئي النشرات يتفردون بكونهم الوحيدين الذين تبدو ملابسهم كما لو أنها صنعت لمناسبة وضع الجلوس ، في حين ينهى معظمنا لقاءاته لينهض فيبدو كما لو أنه قد نسي الشماعة في المعطف عندما ارتداه في الصباح . وعند الجلوس يبدو المعطف مرفوعا من الظهر ومن الأمام حيث يعلو ياقة القميص بمسافة بوصتين فيا له من مظهر قذر .

إن النشرة الإخبارية لتضم مشهدا رائعا يصور كيف يتم جذب طرف الجاكت ويجلس عليه تجنبا لمشهد الياقة وهى ترتفع لأعلى ، بوصة أو بوصتين .

أما النساء ، فينبغي أن يرتدين قمصانا محكمة الأزرار كما ينبغي أن تكون الملابس طويلة فلا يصح أن يشغل الجمهور بفحص أجزاء جسدك في الوقت الذي ينبغي أن يكونوا مشغولين بالتركيز على الرسالة التي تنقلينها

الحلي :

تنطبق القواعد نفسها على الحليّ ، في المناسبات العامة أي شيء تقريبا يكون مجديا ، لكن عندما تسلط عليك الأضواء ينبغي ألا يلتفت الجمهور لحليك . إن أي شيء يأخذ العينين أو ( الأذنين في هذا الشأن) يشتت الانتباه ويصعب مهمة تركيز المستمعين على الرسالة .

ينبغي أن تكون حليك خاضعة للمواقف العملية ، أو المواقف التي تتحدثين فيها إلى العامة .

بعض النساء لا يدركن أن الأقراط المتدلية تتحرك بأدنى حركة تصدر من الرأس كما تستحوذ الأشياء المتحركة على العينين ، ويفقد الناظرون التركيز على ما يقوله المتحدث بسبب حركة الأقراط المترددة من جانب إلى آخر، والتي تبعث على النوم .

ونظرا لأننا نرى أشياء متحركة فينبغي أن تصدر الحركات الحقيقية الملائمة عن المتحدث كحركاته وإيماءاته ، وخطواته المتخذة لتنويع وضع جسده مثل هذه الأدوات ينبغي أن تذع ، وأن تكون طبيعية ، وأن تتلاءم مع الحال وألا يكون بها تكلفة حتى لا يشعر بها المستمع .

كذلك على المتحدثة أن تعى أن الحلى الباهظة والمتألقة ، التى قد تلائم المناسبات الاجتماعية ، لا تناسب الوقوف على المنصة للحديث إلى الحاضرين .

وبصفة عامة لا حاجة للمستمع الى معرفة قيمة ما ترتدينه من ثياب وحلي ، فهذا من شأنه أن يفسد الموقف بأكمله .

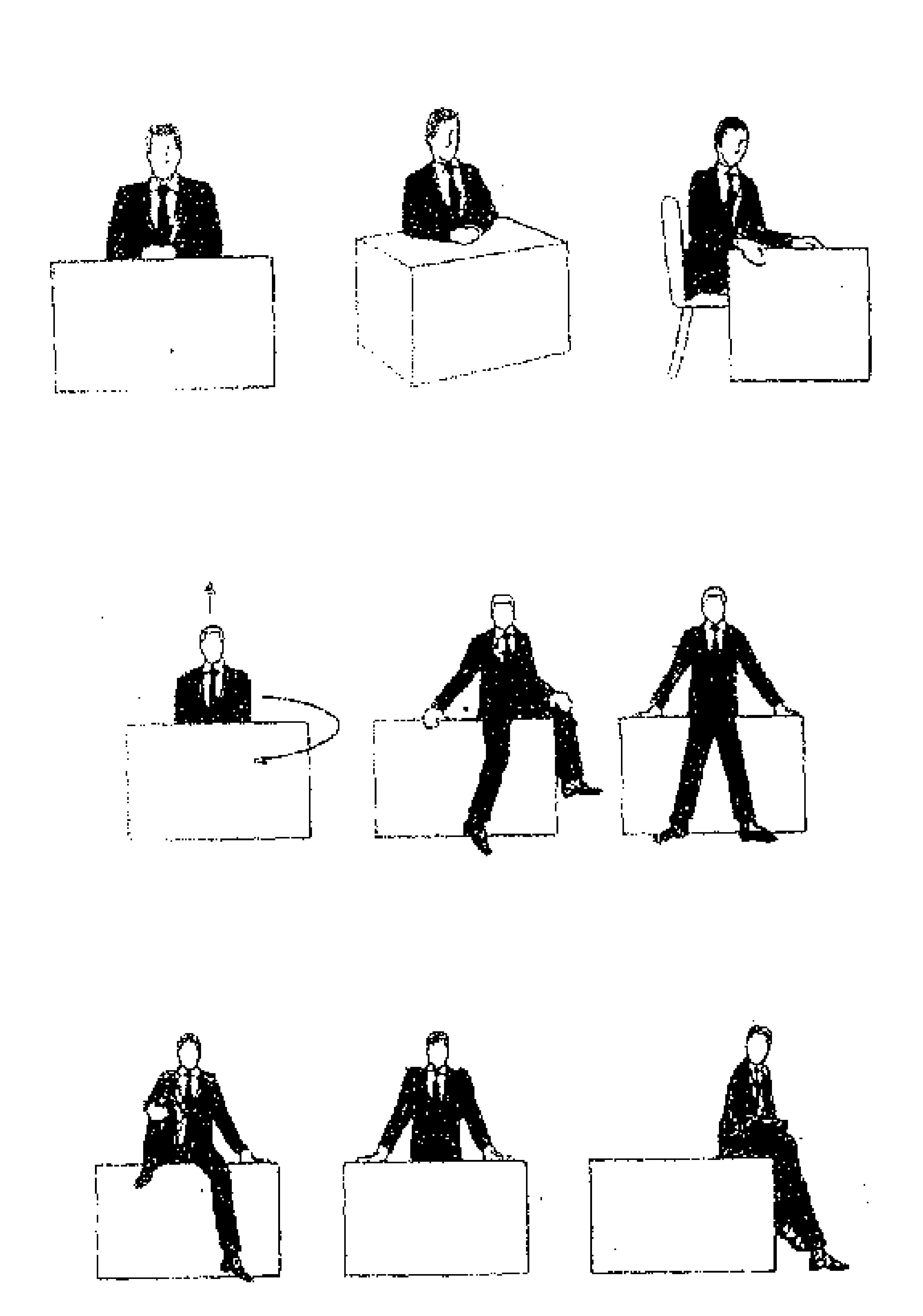
أن التباهى بالحلي الباهظة ، ينبغى أن يقتصر على الأشخاص الذين يعتبرون الحلى سرا من أسرار بيائهم ، مثل نجمات السينما اللائى يتعرضن جمالهن أمام كاميرات المصورين فى ليالى الأو سكار .

لا تصعب الأمور عليك :

مرة أخرى أقول إن الاتصال يعنى نقل ما فى ذهنك بسلاسة وبصورة مباشرة إلى ذهن المتلقى وأى شىء يقف فى طريق هذه الحركة – أعنى الحركة الفكرية والعاطفية– من شأنه أن يدمر الاتصال . وللمستمع الذى لا يدرك ماذا ترتدى ولا كيفية وقوفك أو جلوسك، أو ماذا تفعل مطلق الحرية فى التركيز على ما تقول .

ينبغي أن تكون جميع الإشارات التى ترسلها إشارات اتصال ؛ وليست إشارات شخصية امنح مستمعينك القدرة على إدراك ما في ذهنك .

أوضاع مختلفة للمذيع أثناء التقديم



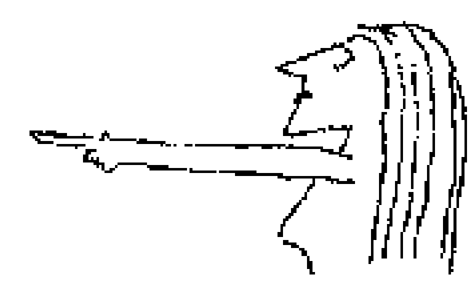
بعض الإشارات اليدوية المستخدمة في الراديو والتلفزيون

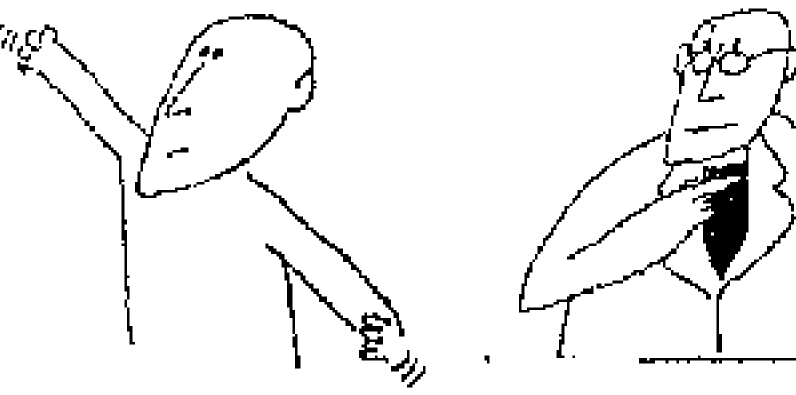


(١) انتبه

(٢) استعد



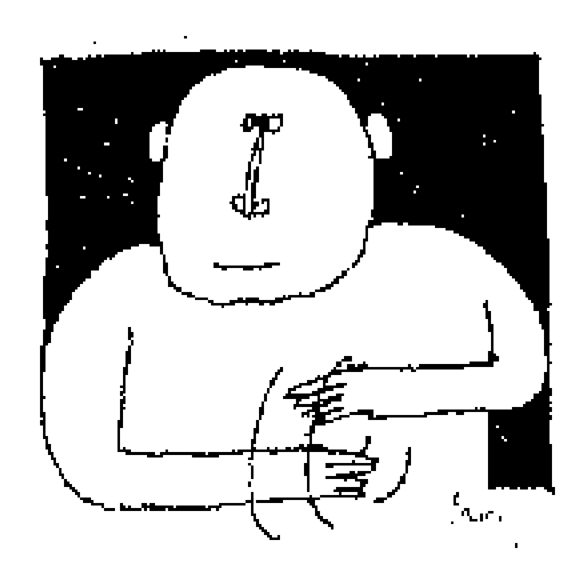


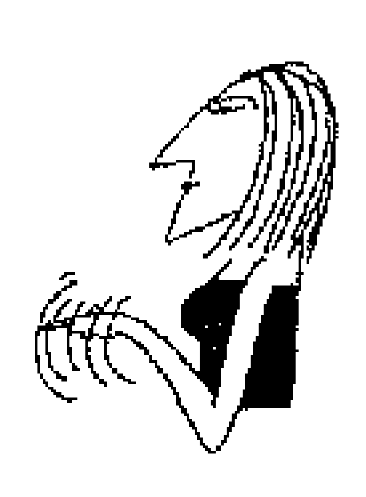


(٣) ابدأ

(٤) اقطع

(٥) أبطء





(٦) اختصر النص

(٧) أسرع

بعض الاشارات اليدوية المستخدمة في الراديو والتليفزيون

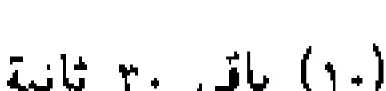


(٨) وقفة للاعلانات

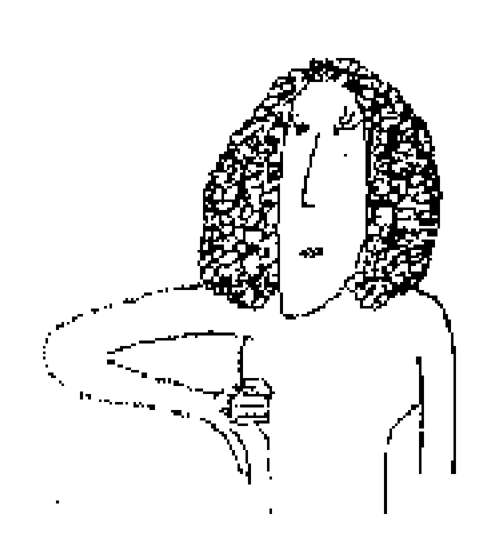


(٩) باقي ١٥ ثانية

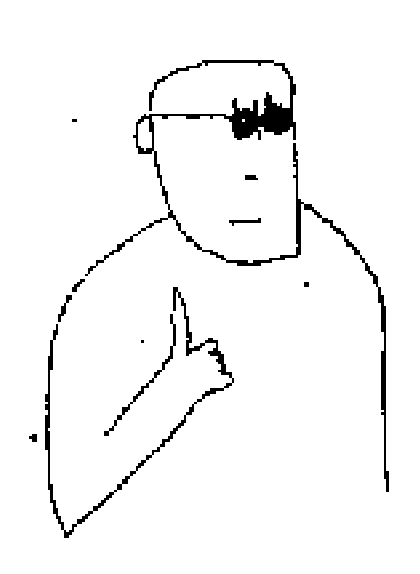




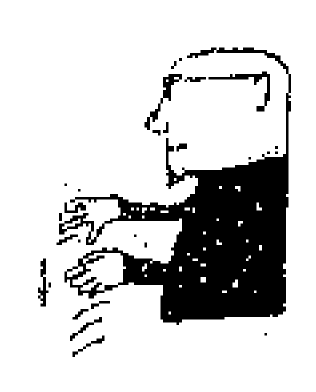
(١٠) باقي ٣٠ ثانية



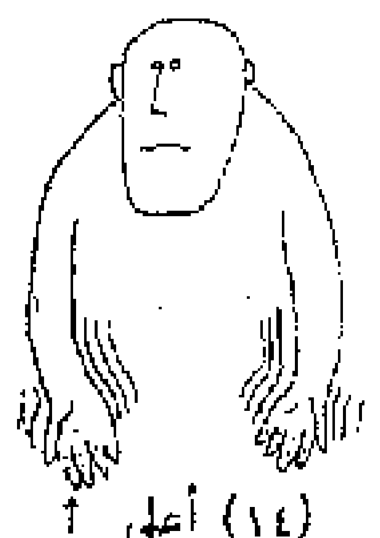
(١١) لا تقدم التقرير الإخباري



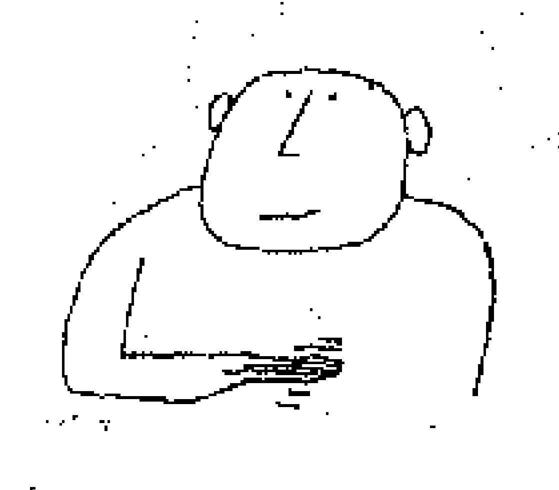
(١٢) قدم التقرير الإخباري



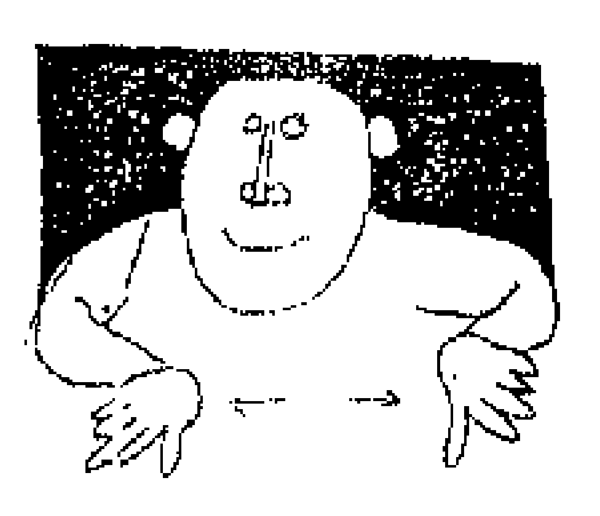
(١٣) أهدأ



(١٤) أعلى ↑



(١٥) ضبط مستوى الصوت



(١٦) ابتعد عن الميكروفون



(١٧) اقترب من الميكروفون



(١٨) المادة لا تحتاج إلى تقديم لأن هناك مقدمة مسجلة على الشريط



(١٩) إعلانات تجارية



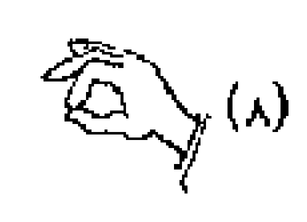
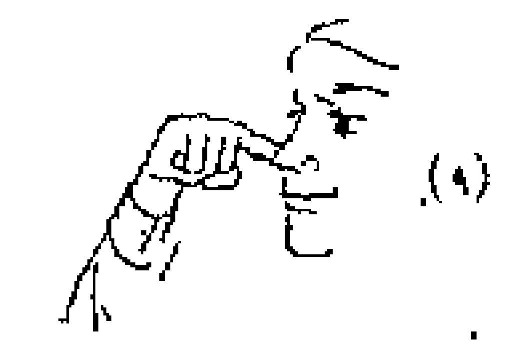
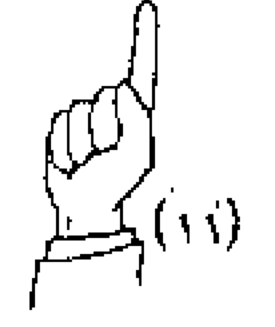
(٢٠) « التتر » أو اللحن المميز للبرنامج



(٢١) عناوين الأخبار

## بعض الاشارات المستخدمة في الراديو

| | الاشارة | المعنى |
|---|---|---|
| (١) | المخرج يشير مباشرة الى المذيع | ابدأ |
| (٢) | اليد ممدودة والكف تجاه المذيع في حركة دافعة | ابتعد عن الميكروفون |
| (٣) | عكس الحركة السابقة | اقترب من الميكرفون |
| (٤) | اصبع السبابة في حركة دائرية سريعة | أسرع |
| (٥) | اليدان تنفجران بعيدا عن بعضها في حركة ممدوة متكررة | أبطء |

| | | |
|---|---|---|
| (٦) | الكف مفتوحة واليد ترتفع الى أعلى. | إرفع صوتك |
| (٧)  | عكس الحركة السابقة | إخفض صوتك |
| (٨)  | التقاء السبابة والإبهام على شكل حرف بينما بقية الأصابع ممتدة | كل شيء على ما يرام |
| (٩)  | السبابة تلمس الأنف | الوقت المحدد |
| (١٠) | مد إصبع السبابة في وضع متقاطع مع الحلق. | إقطع - توقف |
| (١١)  | رفع إصبع السبابة إلى أعلى | باقي دقيقة واحدة |

| | | | |
|---|---|---|---|
| (١٢) | تماسك سبابة اليد اليسرى مع سبابة اليد اليمنى المرتفع إلى أعلى | باقي دقيقة واحدة |
| (١٣) | قبضة اليد مقفولة | انتهى البرنامج - باقي ٣٠ ثانية. |

## إذاعة الأخبار السيئة بشكل مقبول

في مرحلة من مراحل حياتك العملية ، قد يُطلب منك أن تلقي حديثا تذيع فيه الأخبار السيئة ، إذا حدث ذلك اتبع الإرشادات التالية لتخفف من وطأة مثل هذه الأخبار على كاهل من يسمعها وعلى كاهلك أنت أيضا :

- لا تظهر وكأنك تشعر بالذنب أو التردد ، لأنه ليس أنت السبب في هذه الظروف السيئة ، فأنت مجرد شخص يقوم بتوصيل الرسالة فحسب وأن مهمتك هي أن تظهر الثقة والتعاطف بدلا من أن تظهر متردداً.
- اعرض الحقائق بصراحة ووضوح ، دون الإفصاح عن رأيك أو التأثر بشكل أو بآخر .. اشرح الموقف بكل وضوح ودقة قدر الإمكان
- ابد اهتمامك ولكن دون انفعال ، في اثناء عرضك للحقائق المتعلقة بالموقف ، قد تشعر بالحزن أو خيبة الأمل أو الغضب ، إن غرقك في مشاعرك الخاصة قد يشعل لهيب الجمهور ويؤدي إلى عدم تحكمهم في ردود أفعالهم .
- تخل عن المزاح : يعد بدء الحديث بدعابة تكسر الحاجز بينك وبين الجمهور لمواجهة الأخبار السيئة أمراً غير مناسب على الإطلاق .لأن محاولة تزيين الأخبار السيئة سوف يأتي بنتائج عكسية ، ولن ينتج عنه سوى تفاقم الضغط والغضب اللذين يشعر بهما الجمهور بالفعل .

الهوامش

١. عادل نور الدين : **لغة الجسد ومهارات الاتصال للإعلاميين** ، مجلة الفن الإذاعي ، العدد رقم ٢٠٢،أبريل ٢٠١١

٢. حسن عبدالله : **لغة الجسد في الإعلام الاسرائيلي** ، رسالة دكتوراة ، فلسطين

٣. كرم شلبي : **المذيع وفن تقديم البرامج في الراديو والتليفزيون** ( جدة : دار الشروق ، ٢٠٠٨ ).

3- Kris Cole : **Crystal clear communication** " skills for understanding and being understood ( Australia ,2005).

4-Lillian Glass : **I know what you are thinking using the fuor cods** (Jhon Wily , 2003) .

5- Leil Lowndes : **Instantly Connect with Anyone** " ( Jhon wiley,2002).

6- Arch Lustberg :**How To Sell Yourself** , Winning Techniques for selling yourself...your ideas .. your message ( career press,2002) .

# الفصل السابع 7

# لغة الجسد .. في مجال العلاقات العامة

- التحدث أمام الجمهور .. ولغة الجسد ..
- الإتيكيت والبروتوكول .. ولغة الجسد ..
- فن البيع والتسويق .. ولغة الجسد ..
- المقابلات .. ولغة الجسد ..
- التفاوض .. ولغة الجسد ..

# المبحث الأول
# لغة الجسد
# التحدث أمام الجماهير

للوهلة الأولى ، قد يبدو جمهورك عبارة عن حشد كبير من الوجوه غير المميزة ، لكن توصيل رسالتك لأفراد الجمهوريُعد إلى جانب إعداد عرضك بإتقان تبعاً لتلك الرسالة من أحد أسرار فن التحدث أمام الناس .

وتتمثل إحدى الخطوات الأولى المهمة هنا بشأن إلقاء حديث مذهل في اكتشاف نوعية الجمهور الذي ستاقيه عليه ، هذا بالإضافة إلى معرفة ما يحتاجون إليه أو ما يريدونه منك .

وبصرف النظر عن الشكل الذي يتخذه ، يعتمد فن التحدث أمام الناس بوجه عام على التواصل مع الجمهور ، فأساسه هو معرفة الرسالة التي تريد توصيلها له وتوصيلها بطريقة تُعلم أو تمتع أو تشجع أو تحفز .

بعد كسر حاجزالتحفظ بينك وبين الجمهور في جعلهم يتواءمون ويشعرون بالراحة لوجودهم معك .

**قلل من مشاعر الخوف قبل إلقاء الحديث**

إنها لحقيقة سن معظم الأشخاص يتملكهم القلق والخوف عندما يفكرون أنهم سوف يتحدثون أمام الجمهور . وفي الغالب الأعم تظهر أعلى درجات الضغط والخوف من اعتلاء منصة الحديث في الخمس عشرة دقيقة في البداية ، ومن بين الأعراض البدنية التي تشير لذلك مايلي :

- زيادة شديدة في سرعة ضربات القلب .
- تعرق الكفين .

- غثيان .

- ارتجاف الركبتين أو اليدين .

- جفاف الفم .

## أضف الإثارة على حديثك

وبعد أن تتمكن من تمالك أعصابك والتحكم في مشاعر التوتر التي تنتابك يتعين عليك أن تعرف الوسائل التي تجعلك تبدو واثقا من نفسك أمام الجمهور. لسوء الحظ ، لا يعتمد كونك متحدثا جيدا فقط على أن يكون موضوع الحديث الذي تقوم بإلقائه جيدا. في الواقع من الممكن أن يكون حديثك مؤثرا دون أن يكون الموضوع ممتعا. هناك العديد من المتحدثين يبددون وقتهم بالفعل في البحث عن كلمات رنانة ، أو عن أمثلة مبتكرة أو عن عبارات بليغة لدرجة أنهم يغفلون عن العوامل الأساسية التي تضمن لهم النجاح في إلقاء الحديث أمام الجهور. لذلك سوف نوضح في هذا الفصل كيف يمكنك أن تبدو واثقا من نفسك أمام الآخرين.

وجدنا المتحدث لا يمكنه أن يؤثر في المستمعين من خلال الكلمات التي يقوم بإلقائها فالأشياء التي تؤثر في المستمعين هي:

- التحدث بحماس

- التحدث بحيوية

- الصدق والإخلاص

- وضح أنك على وشك القيام بتدريب لعب الأدوار .

- اشرح تدريب لعب الأدوار قبل أن تطلب من الحاضرين أداءه .

- لا تطلب متطوعين لأداء التدريب .

- اجعل سيناريو لعب الأدوار مرتبطاً بالجمهور .

- انشاء عروض تقديمية فعالة .
- استخدام لوحات العرض القلابة .

### تقييم المتحدث :

يكون المستمعون العديد من الافتراضات والآراء عنك حتى قبل أن تبدأ في إلقاء الحديث . الحديث وتعتمد هذه الافتراضات على خبرة كل منهم وميوله الشخصية. وبذلك، فهذه الافتراضات إما أن تكون إيجابية أو سلبية. إذا كنت تعتقد أن ذلك ليس من قبيل العدل. فحاول أن تتذكر الحديث الذي تراودك به نفسك عندما تكون مستقلا سيارة أو قطار مثلا ألا تقوم في هذا الوقت بتكوين آراء عن الأشخاص الذين تراهم من النافذة؟ في الواقع نحن جميعا نفعل الشيء نفسه مع الأشخاص الذين نتعامل معهم وحتما لا يختلف هؤلاء الذين يستمعون إليك عنا جميعا. فهم يتتابهم الفضول لمعرفة المزيد عن هذا المتحدث الذي سوف يشاركهم هذه الفترة من حياتهم طوال فترة حديثه. ولهذا يجب أن تترك انطباعا جيد لدى الجمهور منذ اللحظة الأول فليست أمامك سوى هذه الفرصة لترك هذا الانطباع. اعلم أن المستمعين سوف يكونون انطباعهم عنك بمجرد رؤيتك للمرة الأولى سواء أكان ذلك عند حضورك اجتماعا رسميا أم مؤتمرا دوليا أم مقابلة غير رسمية.

### دع ملابسك تتحدث عنك

من الممكن أن تساعد الملابس التي تختارارتداءها عندما تتحدث أمام الجمهور في عرقلة ظهور مصداقيتك أمام الجمهور أو المظاهرة في إظهارها. عموماً إذا أردت ترك انطباع أولي جيد لدى الجمهور، فاتبع الخطوات التالية :

- ارتد الملابس ذات نوعية الأقمشة التي لا تتجعد . يظهر ذكاء المتحدث في خلع السترة أثناء قيادتك للسيارة لتجنب الطيات التي تظهر
- ارتد ملابس أفضل من التي يرتديها الجمهور.
- يجب أن تدعم الملابس التي ترتديها الأفكار التي تحاول توصيلها للحاضرين ، لا أن تتعارض معها .
- اختيار اللون المناسب للملابس ..مما لا شك فيه أن الألوان التي تختارها لملابسك التي سترتديها لعرض أو حديث هي التي ترسل هذه الرسالة للجمهور . فإن ارتداء بدلة ذات لون جميل أو ربطة عنق فاتحة أو فستان أنيق جميعها ترسل اختيارات ترسل للجمهور رسالة حول شخصية الشخص الذي يرتديها..

**اضبط مستوى صوتك**

ما الذي يجعل العديد من الخطباء – الذين يكونون محاورين جيدين من ناحية أخرى يقع في فخ التحدث الآلي الرتيب حالما تطأ أقدامهم منصة الحديث ؟ يتمثل أحدالأسباب البسيطة لهذا الأمر في أن معظم الأشخاص يفشلون في ضبط أصواتهم تبعا للطبقة المفترض أن يتحدثوا بها عند اعتلائهم منصة الحديث .

إن التغيير في مقامات الصوت يعني التغيير في طبقاته ( العالية والمنخفضة ) وإذا ما تم تطبيقه على النحو الصحيح والجيد ، فمن الممكن أن يساعد في إبراز بعض الكلمات وإضافة بعض المعاني والتركيز على ما تقوله . كما أنه يجذب المستمعين إليك ويشجعهم على متابعة ما تقول . أما إذا لم تستخدمه فإنك تعرض نفسك لخطورة الرتابة التي يمكن أن اقال أكبر قدر

من الاهتمام بالموضوع الذي تتناوله .

ابتسم :

على الرغم من أن التعبير عن الشعور بالمودة تجاه الآخرين يمكن أن يتم ببساطه شديدة ، فنحن قلما نفعل ذلك. وربما لاعتقاد البعض أنه من الصعب عليهم القيام بذلك، أو أن الأمر سينطوي على الكثير من التكلف. ولكن الأمر غاية في البساطة فقط قم برسم الابتسامة على شفتيك أمام الجمهور فهذه الابتسامة تقول إنه لمن دواعي سروري أن أكون موجودا معكم الآن كما إنني مسرور جدا بحضوركم" . حسنا"أتوقع أن شعورك في هذه اللحظات ربما يكون مناقضا لما تقوله تماما ولكن لهذا السبب بعينه يتحتم عليك أن ترسم الابتسامة على شفتيك.

لماذا تسمح بملاحظة مشاعر التوتر التي تعتمل بداخلك، على الرغم من أنه لا يشعر بها سواك؟ لا يوجد أحد ممن حولك يشعر بضربات قلبك المتسارعة أو اضطراب معدتك أو جفاف فمك فلماذا تدع وجهك يكشف عما يدور بداخلك؟ أما إذا كنت تعتقد أن الابتسامة لا تناسب مركزك أو الموضوع الذي تتحدث عنه فنقترح عليك أن تعيد النظر في هذا الرأي لأن الجمهور يرحب بالاستماع إلى متحدث ودود وليس إلى متحدث متجهم غير ودود. فالابتسامة يمكنها أن تكون تعبيرا عن المودة والمواساة في جميع المناسبات حتى غير السعيدة منها. في النهاية نحن لا نطالبك بالمبالغة في الابتسام لتعبر عن شعورك بالسرور والمودة تجاه جمهورك بل تكفي ابتسامة

بسيطة ورقيقة للتعبير عن سعادتك بوجودك مع هؤلاء الأشخاص.

افتتاحية الحديث :

تعلمت حتى الآن كيف ترسم الابتسامة على شفتيك أمام الجمهور بحيث تعكس تعبيرات وجهك مدى سرورك لوجودك معه. والآن دخلت الحجرة التي ستتم فيها المقابلة أو قاعة المحاضرات أو غرفة الاجتماعات وتتوجه حاليا إلى المنصة لإلقاء الحديث. في هذه اللحظة يكون الجمهور انطباعه الأول عنك لذلك اجعل لغة جسدك موحية أنك شخص يجدر الاستماع إليه. إذا كان الجمهور الذي ستقوم بإلقاء الحديث أمامه قليل العدد فيمكنك أن تصافح جميع الحاضرين باليد، واحرص على أن تحافظ على تواصلك معهم عن طريق النظر إليهم. يمكنك سؤالهم عن الطقس مثلا أو عن مباراة الكريكت التي أقيمت بالأمس أو يمكنك إخبارهم عن رحلة ما قمت بها. فبذلك يمكنك إضفاء روح المودة والفكاهة على الحديث. فإذا كان من المقرر إلقاء الحديث في قاعة كبيرة مخصصة للمؤتمرات فحتما ستعرف ما ستفعله لأنه يجب أن تدرب نفسك جيدا على إلقاء الحديث في هذه الحالة. بمجرد أن تجلس في المكان المخصص لك يمكنك أن تجول ببصرك في المكان لتعرف ما يدور من حولك ثم أن تتنفس بعمق وبطء لعدة ثوان. خلال هذه اللحظات لا تنظر مطلقا إلى الملاحظات التي قمت بتدوينها ولا حتى تحاولا الإمساك بالبطاقة المدونة بها. ففي هذه المرحلة لن تساعدك أي تدريبات تحاول ممارستها في صمت. فقط حاول التركيز على ما يحدث من حولك والاستماع إلى المتحدثين الآخرين يجد العديد من الأشخاص أن الدقائق القليلة قبل إلقاء الحديث هي أكثر اللحظات التي

يمرون بها صعوبة لذا لا تدع مشاعر التوتر تتحكم فيك أو تسيطر عليك. فليس عليك إلا أن تدرب نفسك جيدا على إلقاء الحديث ثم تتطلع إلى تحقيق النجاح في إلقائه.

**أهمية لغة لجسد :**

سواء كنت تنظر إلى الجمهور أو تحرك أى من أعضاء جسدك فإن هذه الحركات بمثابة إشارات تصدرها إلى الجمهور وتعبر عن مشاعرك الداخلية، أي أنها أداة للتواصل معهم بإدراكك للحركات والإيماءات التي تصدر عنك عندما تشعر بالتوتر سيمكنك التحكم في هذه الحركات والعمل على تغييرها حتى تبدو متحدثا واثقا من نفسه مدركا لكل ما يصدر عنه من أقوال أو أفعال .

على الرغم من الخبرة التي اكتسبتها فدائما ما أشعر بالقلق عند مواجهة الجمهور. ولكن عادة ما يخبرني الآخرون إنني أبدو متماسكة تماما وفي حالة من الهدوء والاسترخاء. في الواقع إنني أحتفظ برباطة جأشي لكنني في الوقت نفسه لا أشعر بالاسترخاء. قد ينتابك شعور بعدم الراحة عندما تعرف ذلك إذا كنت ترنو لأن تبدو متحدثا يتسم أسلوبه بالسلاسة والبساطة. وينسب إلى " مارك توين " هذه المقولة: "إن كتابة حديث مرتجل جيد يستغرق ثلاثة أسابيع' ونحن مقتنعون تماما بأنه لا أحد يولد متحدثا بارعا. ولكن يجب أن تتدرب جيدا على استخدام لغة جسدك حتى تبدو هادئا وطبيعيا عند التحدث أمام الآخرين كما فعل "مارك توين" لإتقان عمله.

**عيوب لغة الجسد السلبية:**

إذا كانت تحركاتك ونظراتك تصدر للجمهور إشارات تدل على

شعورك بالقلق مثلما يحدث عندما تحرك قدميك وأصابعك بطريقة عصبية فسوف يشعر الجمهور بعدم الراحة لأنه يرغب في أن تبدو هادئا ومتماسكا أمامه بل إنه لا يتوقع منك أن تبدو قلقا. علاوة على ذلك فإنه سيفقد الثقة فيك وفي أفكارك وفي الخامات التي تقدمها له. كما إنه لن يقتنع بحديثك ومن ثم لن يكرس انتباهه للإصغاء إليك وسرعان ما سينسى كل ما تقوله. أما عندما تبدو واثقا من نفسك فسوف تتعزز مصداقيتك أمام جمهورك بل إنه سوف يتطلع إلى الإصغاء إليك وبشدة. .

لا نعتقد أنه يمكنك أن تشعر بالهدوء والثقة الشديدين في أثناء مواجهتك للجمهور. ولكننا نتوقع أنك ستعاني من بعض المشاعر القلقة التي تختلف حدتها وفقا لمدى خبرتك. في هذه المرحلة يجب ألا تهتم كثيرا بهذه المشاعر لأن كل ما تراه فيه ببساطة .هو أن تبدو هادئا وواثقا من نفسك. وعلى أية حال سوف نوضح لك لاحقا في هذا الفصل كيف يمكنك تحقيق ذلك.

**التواصل مع الجمهور عن طريق العين:**

نحرص عند تدريب الأشخاص على كيفية إلقاء حديث مؤثر أن نستوفي الشرح لتوضيح مدى أهمية التواصل مع الجمهور من خلال العين. فنحن نعتقد أن هذا النوع من التواصل يعد واحدا من السمات شديدة الأهمية التي يتميز المتحدث الجيد بها. لذلك فإننا نود بشدة أن نتحدث عن هذا الأمر الآن.

**العين مرآة تعكس مشاعرك الداخلية:**

عندما تنظر إلى شخص ما فإنك تبدي له مدى اهتمامك به. فمثلا إذا رأيت شخصيه يتحدثان إلى بعضهما البعض فيمكنك تقدير قوة العلاقة بينهما من خلال ملاحظة مدى قدرتهما على التواصل عن طريق العين.

من الممكن أيضا أن تدل نظرة العين على عدم الاهتمام بمن حولك. ومن أكثر الأشياء المثيرة للإحباط أن تتحدث إل شخص في حفلة مثلا، وتجد أنه يحدق ببصره في شيء ما خلفك أو أنه يدور ببصرة في أرجاء المكان دون أن يصغي إليك.

يدل النظر إلى الآخرين أيضا على قوة الشخصية والثقة بالنفس. فالأشخاص الذين يتحلون بقوة الشخصية يتواصلون مع الآخرين عن طريق العين بدرجة أكبر من هؤلاء الذين تعوزهم هذه السمة .

نأخذ انطباعا عن الشخص الذي يتجنب النظر إلينا بأنه مراوغ وعلى الرغم من ذلك نخبر أطفالنا أن التحديق في الآخرين من السلوكيات السيئة. لذلك فالتواصل مع الآخرين عن طريق العين بعد درجة وسط بين التحديق بشدة في الشخص الموجود أمامك وتجنب النظر إليه مطلقا. ويعتمد ذلك بالطبع على مدى العلاقة بينك وبين الشخص الذي تتحدث إليه. فمن خلال النظر إلى الآخرين يمكننا أن نعبر عن مشاعر الاهتمام والحب والبغض والملل والازدراء وحتى الكراهية. فعيوننا هي البوابة التي تعبر خلالها مشاعرنا الداخلية إلى الخارج .

**التركيز على أحد الحاضرين:**

من المؤكد أنك ذات مرة قابلت متحدثا يحملق في سقف الحجرة طوال حديثه كما لو كان النص مكتوبا أمامه على السقف. ولمجرد التغيير فإنه ينظر تارة إلى أرضية الحجرة وتارة أخرى عبر النافذة كما لو كان الجمهور يقف خارج الحجرة.

يتبع بعض المتحدثين تلك النصيحة السخيفة التي يسديها إليهم بعض غير المتمرسين أو عديمي الخبرة في هذا المجال. وتتمثل هذه النصيحة في أن

يبحث المتحدث عن وجه مألوف بالنسبة له بين الحضور ويظل ينظر إليه في أثناء إلقاء الحديث بأكمله. ولكن بعد دقائق قليلة من التحديق في هذا الشخص المسكين سيبدأ يتساءل في نفسه عن سبب التحديق فيه بهذه الطريقة. وفي الوقت نفسه سوف يشعر باقي الجمهور بتجاهل المتحدث له في أثناء إلقاء الحديث الذي سرعان ما سيبدو لهم أنه تم امتداده لتوجيهه إلى شخص واحد. في الواقع يعد إتباع هذه النصيحة أمرا غير عادل لكل من المستمع الذي يتم التحديق فيه وأيضا لبقية الجماهير. يجب أيضا ألا تركز نظرك على الشخص الأكثر أهمية أو صاحب النفوذ بين المستمعين للسبب نفسه الذي ذكرناه.

يعمد المتحدثون إلى النظر في الملاحظات التي قاموا بتدوينها، أو إلى الحائط المقابل أو إلى وسائل الإيضاح المرئية التي يستخدمونها أو حتى إلى مجموعة لوحات العرض المعلقة الخالية من الكتابة. فهم يستطيعون النظر إلى أي شيء في الحجرة عدا الجمهور.

**لماذا يبدو النظر إلى الجمهور بهذه الصعوبة:**

قبل الإجابة عن هذا السؤال دعونا أولا نطرح السؤال التالي: هل ترغب في أن يعرف الجمهور أنك تشعر بالتوتر في أثناء إلقائك الحديث؟ بالطبع لا ترغب في ذلك وهذا ما يجعل من الصعب النظر إليه . انك تعلم جيدا أن عينيك تعكسان مشاعرك الداخلية وتعبران عنها بطريقة تلقائية ولذلك تتجنب النظر إلى المستمعين حتى لا يتمكنوا من ملاحظة هذه المشاعر القلقة.

يتسبب نظر الآخرين إليك في شعورك بالتوتر. وينتج هذا الشعور عن إدراكك أنك محط أنظار جميع المستمعين وأن عيونهم تحاصرك من كل جانب لذلك فإنك تحاول الهرب من هذا الموقف عن طريق النظر إلى خارج

النافذة. ويرجع ذلك في النهاية إلى اعتقادك الخاطئ أنك إذا تجنبت النظر إلى المستمعين فإن باستطاعتك أن تخفي عنهم مشاعر القلق التي تراودك .

**النتائج المترتبة على عدم النظر إلى الجمهور :**

يستخدم الأشخاص الذين يهتمون بآراء الآخرين التواصل عن طريق العين لمعرفة مدى تقبل الآخرين للرسالة التي يقدمونها. فعندما تتجنب النظر إلى الجمهور في أثناء الحديث فإنه يشعر -وربما دون وعي منه _ أنك لا تهتم لأمره أو لردة فعله تجاه ما تقول. في هذه اللحظة يراود الجمهور الشعور نفسه الذي يراودك عندما تتحدث مع شخص ما في حفلة مثلا وتجد أنه يحدق في شيء ما خلفك دون أن يصغي إليك. وبذلك ، يشعر الجمهور أنك لا تكترث بما إذا كان يستمع إليك أم لا. ونظرا لأنه لا يشعر بأي دور له في هذا الأمر فسوف يتشتت انتباهه ولن يصغي إليك.

**عدم الاهتمام بالجمهور يقابله عدم الانتباه إليك :**

أدركنا هذه الحقيقة مؤخرا عندما تعمد أحد المتحدثين أن يتواصل مع نصف الحاضرين فقط عن طريق العين ويتجاهل النصف الآخر في أثناء العرض الذي كانت مدته أربعين دقيقة. وكان الحاضرين لهذا العرض ثلاثين شخصا عندما طلب منهم بعد ذلك تقييم أداء المتحدث أجاب نصفهم أنه استطاع أن يجذب انتباههم وأنهم وجدوه شخصا مؤثرا ويتمتع بشخصية قوية. بينما أجاب النصف الآخر أنه لم يكن ملهما بالنسبة لهم بل أيضا أنهم وجدوه مملا وأنه لم يكن لحديثه أدنى تأثير عليهم. ترى هل يمكنك تخمين سبب الاختلاف الشاسع في رد فعلهم تجاه المتحدث.

**كيف تتواصل مع الآخرين عن طريق العين ؟**

على مدار حياتك اليومية لاحظ كيف يتواصل الآخرون معك عن طريق

العين. حاول أن تدون مدى سهولة أو صعوبة النظر إلى الأشخاص في أثناء قيامك بإجراء حديث معهم في عدة مواقف مختلفة. اطلب أيضا من صديق لك أن يعطيك تقريرا تقييميا عن طريقة تواصلك مع الآخرين عن طريق العين. في النهاية تدرب على التواصل مع الآخرين لمدة أطول من التي اعتدت عليها دون أن تشعر بعدم الراحة .

**كيف تتغلب على رغبتك في عدم النظر إلى الجمهور ؟**

فيما يلي بعض الأساليب التي تساعدك في أن تكون واثقا من نفسك في أثناء إلقاء الحديث:

انظر إلى المستمعين محاولا تفحص ملامح وجوههم حول منطقة العين فمثلا حاول أن تعرف لون عيونهم أو إذا ما كانوا يرتدون نظارات أم لا وهكذا. من الأساليب الأخرى أن تتخيل أنك تنظر إلى مرآة موضوعة أمامك فبذلك لن يتمكن المستمعون من رؤيتك. تتسم فعلا بالفاعلية عندما يكون الجمهور الذي توجه إليه الحديث عدده صغير نسبيا.

عندما تزداد ثقتك بنفسك حاول أن تنظر إلى عيون الجماهير ووجوههم لتعرف ردة فعلهم حديثك. أما إذا كنت توجه حديثك إلى جمهور كبير العدد فإنك تحتاج إلى أن تتبع شكل الحرف W أو m في أثناء النظر إليه حتى تتواصل مع الموجودين في جميع أنحاء القاعة أو المكان الذي تلقي حديثك فيه

**التواصل الجيد مع المستمعين :**

بمجرد أن تتغلب على الشعور بالخوف من النظر إلى الجمهور يجب أن تنمي قدراتك لتتواصل معه بصريا بشكل أفضل. فالنظرات القصيرة الخاطفة لا تجعلك تتواصل مع الجمهور بشكل جيد ضع في اعتبارك أن هذا

التواصل يبين مدى اهتمامك بالجمهور وبالطبع لن تستطيع أن تقنع الجمهور برغبتك في معرفة رد فعله تجاه ما تذكره من خلال النظر إليه مجرد نظرات خاطفة وسريعة . لذلك تدرب على النظر إلى كل شخص لمدة ثانيتين أو ثلاث. إذا كان من الصعب عليك أن تقوم بذلك في البداية يمكنك أن تتدرب على النظر إلى أي شيء غير حي في المنزل أو المكتب. تعلم أيضا أن تقيم بنفسك ما يعادل من ثانيتين إلى ثلاثة وهو الزمن الذي ستستغرقه في النظر إلى كل شخص.

بعد الانتهاء من الحديث حاول أن تختبر مدى نجاحك في التواصل مع المستمعين عن طريق تذكر رد الفعل الذي كان يرتسم على وجه كل منهم هل كان الشخص الذي يتولى رئاسة الاجتماع عابسا؟ من الذي كان يبتسم عندما كنت تلقي إحدى النوادر؟ إذا استطعت أن تتذكر تعبيرات وجه كل منهم فبذلك تكون قد تواصلت بطريقة جيدة معهم.

**التواصل من خلال تعبيرات الوجه :**

يعد التواصل مع المستمعين عن طريق العين أمرا ضروريا ولكنك إذا كنت عابس الوجه أو تبدو علي ملامحك علامات الاكتئاب فلن يصدق الجمهور أنك سرور بوجودك معهم. لذا تذكر ما أشرنا إليه سابقا من أنه يجب عليك أن ترسم الابتسامة على شفتيك وأن تبدي سعادتك بوجودك مع الجمهور. إذا كان يصعب عليك أن تبتسم بسبب شعورك بالتوتر انظر ببطء إلى كل شخص في الجمهور على حدة وتعد هذه الطريقة فعالة. على وجه الخصوص إذا كنت توجه حديثك إلى جمهور قليل العدد.

عندما تجد نفسك في موقف صعب وتخشى أن يتسبب شعورك بالقلق أن يؤثر بطريقة سلبية على أدائك مارس بعض التدريبات للتغلب على تلك

الشكوك فكر في شيء يجعلك تشعر بالسعادة وحاول ألا تبدو عابساً أمام المستمعين فليس ذنبهم أنك تشعر بالتوتر. أما إذا كان وجهك عبوسا بطبيعته فقد تحتاج إلى المبالغة في الابتسام قليلا .

**اليدان :**

إذا كان المتحدث بارعا في إخفاء مشاعر القلق فغالبا ما تفضحه حركات يديه وتعبر عن القلق الذي يشعر به .

" حركات اليد التي يجب تجنبها عند إلقاء الحديث " :

- العبث بالخواتم أو الساعة أو أزرار القميص أو الأقلام أو الأستك المطاطي أو مشابك الورق أو النظارة، أو اللعب في الأظافر أو بالبطاقات التي تستخدم في عرض المعلومات أو بالعملات الفضية التي تحتفظ بها في جيبك وأيضا بالأدوات التي تستخدمها في الإشارة .
- لمس الوجه والشعر والجيوب والنقر على المكتب أو المنضدة .
- الإمساك بمؤخرة الكرسي أو بدفتر الملاحظات أو بحافة المنضدة .
- حك أي جزء من أجزاء الجسم .
- إخفاء اليدين خلف الظهر أو وضعهما في الجيب أو تشبيكهما أمام الصدر أو وضعهما على الفخذ أو الجلوس عليهما
- الإشارة بهما إلى الجمهور فركها بشدة
- الضغط علي اليدين المتشابكتين بشدة تعبيرا عن اليأس.

**كيف تستخدم يديك في أثناء إلقاء الحديث ؟**

لا تعتبر اليد عضواً مستقلا بذاته ولكنها جزء من الذراع. وبوجه عام لن تكون بحاجة إلى تحريكها إلا إذا كنت ترغب في استخدامها للتعبير عن

شيء ما ، أو للامساك بالبطاقات التي تستخدمها لعرض الأفكار أو بالأداة التي تستخدمها في الإشارة إلى شيء ما ؛ أو الماوس اللاسلكي.

**الذراعان :**

قد تجد بعض المتحدثين نادرا ما يستخدمون ذراعهم في إصدار الإشارات أو الإيماءات أمام الجمهور كما لو كانت ليست لديهم القدرة على استخدامه. وتعد هذه إحدى استراتيجياتهم التي يواجهون بها مخاوفهم التي تراودهم عند الوقوف أمام الجمهور وإن كان ذلك يتم دون وعي منهم فهم يشعرون بطريقة أو بأخرى أنه كلما قلت الإشارات والإيماءات التي يصدرونها فلن يلاحظ الجمهور وجودهم أو لن يصب تركيزه عليهم.

تذكر أن ذراعك يبدأ من الكتفين فاستخدم ذراعك بأكمله الإشارة إلى شئ ما، ولا تلصق مرفقيك بخصرك فتظهر الإشارات الصادرة منك متقطعة تعوزها الحماسة وخالية من أي معنى .

**استخدام الإشارات والإيماءات :**

عندما تتخلص من مشاعر التوتر سوف تتزامن الإشارات والإيماءات التي تصدرها مع الكلمات التي تنطق بها. فمثلا يمكنك تستخدم الإشارات لتؤكد على نقطة ما: "سوف نستغرق المزيد من الوقت في شرح هذه النقطة نتناولها بالتفصيل " أو للإشارة إلى مكان ما مثل" إن الإدارة بالخارج هناك تعتقد أن العاملين " . كما يمكن استخدام الإشارات والإيماءات للتعبير عن فكرة ما أو عن تدرج شيء ما أو عن حجمه على سبيل المثال "نمتلك الغالبية العظمى من..." أو إن قطع الغيار التي أحتاج إليها صغيرة الحجم لكنها باهظة الثمن.

هذا ويتفاوت استخدام الأشخاص للإيماءات والإشارات تلقائيا من شخص إلى آخر على سبيل المثال يستخدم اللاتينيون الإيماءات في أثناء الحديث بنسبة أكبر من مكان شمال أوربا. واستخدامك لهذه الإشارات من سمات شخصيتك لذا واصل استخدامها في أثناء الحديث إذا كنت معتادا على ذلك. ولكن كن حذرا عند استخدامها فالكثير من الأشخاص عندما يقعون تحت وطأة الضغوط يأخذون يلوحون بأيديهم بحركات متكررة ليس لها أي مغزى وبذلك كما لو أنهم يريدون إبعاد حشرة من أمام وجودهم. قم بتسجيل حديث لك على شريط فيديو أو تدرب على إلقائه أمام مرآة طويلة لترى الحركات غير الضرورية التي تقوم بها والتي يجب أن تتجنبها في أثناء إلقاء الحديث.

تظهر الإشارات غير الضرورية وهي عكس الإشارات التي لها مغزى شعورك بالتوتر كما إنها تعمل على تشتيت انتباه الجمهور وعلى الرغم من ذلك لا تخش استخدام ذراعيك للإشارة إلى ما تريد فالوقوف ساكنا يعد شيئا غير طبيعي مثله في ذلك مثل التلويح باليد دون ضرورة.

**وضع اليدين عند عدم استخدام الذراعين :**

إذا كنت واقفا في أثناء الحديث لا تمسك شيئا بيديك بل ضعهما بجانبك. من الممكن أن تشعر أن ذلك غريبا بعض الشئ ولكن هذا هو الوضع الطبيعي أيضا لا تجعل ذراعيك ملتصقين بجانبيك باستمرار لأنك إذا أردت الإشارة إلى شيء ما في أثناء الحديث سوف تكون إشارة يديك غير واضحة وفي مستوى منخفض يعلو الفخذين قليلا.

يشعر بعض المتحدثين بالارتياح بدرجة أكبر عندما يضعون يدهم أمامهم بمحاذاة الخصر في أثناء الحديث فإذا كنت تتخذ هذا الوضع احرص

على عدم تشبيك يديك معا حتى تستطيع استخدامهما في أي وقت فعندما تكون اليدين متشابكتين ثم تحاول الإشارة بهما فسوف تظهر إشاراتك في صورة حركات متقطعة صادرة عن المرفق والكتف ولا مغزى لها على الإطلاق .

يفضل متحدثون آخرون الوقوف واضعين أيديهم أمامهم أسفل الخصر قليلا مع تشبيكها برفق. على آية حال أيا كان الوضع الذي تفضله احرص على أن تجعل يدك حرة الحركة حتى يمكنك الإشارة بها إلى ما شئت وفي أي وقت تشاء.

إذا مسكت بطاقات عرض الأفكار بإحدى يديك فاحرص على استخدام يدك الآخر لإصدار الإشارات والإيماءات اللازمة. وتذكر أنه بمكنك دائما تبديل الدور الذي تقوم به كل يد حتي يمكنك استخدام كل منهما في أثناء إلقاء الحديث.

**أين وكيف تقف ؟**

**تجنب الوقوف خلف الحواجز :**

تعتبر مواجهة الجمهور من الأمور التي يصعب القيام بها في أثناء ألقاء الحديث سواء أكان عدد هذا الجمهور خمسة أم خمسين أم خمسمائة ولذلك يفضل المتحدث الوقوف خلف مكتب أو منضدة أو منصة كوسيلة لتجنب مواجهة الجمهور. لكن إذا كنت ترغب في أن يكون حديثك مؤثرا تعلم كيف تواجه الجمهور وجها لوجه دون آي حواجز حاول دائما أن قف أمام آي شيء قد يكون حاجزا يفصل بينك وبين الجمهور.

عيوب الجلوس خلف المنصة :

إذا كان طول المتحدث٥٧و١ متر ويبلغ ارتفاع المنصة ٢و١متر فكيف يمكن للمتحدث أن يكون مؤثرا إذا لم يتمكن المستمعون من رؤية سوى هذا الجزء الصغير من وجهه الذي يطل من خلف المنصة. حتى إذا كان طولك أكثر من ٨و١ متر يجب أن تقف بجانب حتى تتمكن من الإشارة إلى الملاحظات التي قمت بتدوينها، وحتى يتمكن الجمهور من رؤيتك كاملا في الوقت نفسه. سوف يجعل ذلك من السهل أن تبدو إيماءاتك طبيعية وأن تتحرك بحرية في أثناء إلقاء الحديث. أما إذا كان الميكروفون مثبتا على المنصة فلن يكون لديك خيار آخر إلا أن تجلس خلف المنصة أما إذا كنت قصير القامة فيمكنك أن تضع صندوقا تقف علية حتى يتمكن الجمهور من رؤية الجزء العلوي منك. يمكنك أيضا أن تطلب أن يكون الميكروفون لاسلكيا حتى يعطيك قدرا من الحرية للتحرك بعيدا عن المنصة في أثناء إلقاء الحديث.

**الوقوف أم الجلوس أيهما أفضل؟**

اشرنا سابقا إلى بعض الاجتماعات الصغيرة ( التي يتراوح عدد المستمعين فيها بين١٥- ٢٠شخصا) والتي يكون من المعتاد فيها آن يجلس المتحدث في أثناء إلقاء الحديث. إذا كنت تستطيع كسر هذه القاعدة قم بذلك لأن الوقوف يجعلك تتحكم في الموقف بصورة أفضل كما يمكنك من التنفس بطريقة مناسبة ومن التحدث بصوت أوضح. بالإضافة إلى ذلك فإنه يجعلك تتواصل مع الجمهور بطريقة أفضل. وفيما يلي عيوب الجلوس في أثناء إلقاء الحديث:

- في أثناء الجلوس يتم الضغط على القفص الصدري مما يؤثر بالسلب على عمل الرئتين وهو الأمر الذي يؤدي إلى صعوبة في التنفس .
- يحد من قدرتك على التواصل مع الجمهور عن طريق العين ما يدعوك

إلى النظر إلى الملاحظات التي قمت بتدوينها بشكل أكبر.

- من المحتمل ألا يتمكن الجمهور من رؤيتك.
- يتيح لك فرصة أكبر للعبث بالأقلام ومشابك الورق الموجودة على المنضدة في أثناء الحديث.

مزايا الوقوف في أثناء إلقاء الحديث:

- يستطيع الجمهور رؤيتك بصورة أفضل وتكون لديك القدرة على الإمساك بزمام الأمور.
- يكون صوتك أكثر وضوحا .
- تتاح لك فرصة أكبر لإصدار الإشارات والإيماءات التي تريد إصدارها (حيث لن يمكنك أن تتكئ على المنضدة أو تستند على الكرسي إذا كنت تقف خلفه ).

**الوقوف منتصبا:**

كن واثقا من نفسك في أثناء إلقاء الحديث حتى إذا كنت ترتعد خوفا من داخلك. إذا تمكنت من تسجيل الحديث على شريط فيديو وشاهدته بعد ذلك فقد تندهش من مدى الثقة التي تبدو عليها ومن عدم ظهور علامات التوتر عليك. قف منتصب القامة وتنفس الصعداء كما لو أنك تستقبل أول يوم في عطلتك. وضع في اعتبارك أنه إذا كنت تبدو واثقا من نفسك متمالكا لأعصابك في أثناء إلقاء الحديث فسوف يقتنع المستمعون بما تقول وسوف يتذكرونه. إن المستمعين يثقون بك فلا تخيب آمالهم. تحدث كما لو أنك تجد أنه من الشيق التحدث إليهم وتوضح أنهم يرغبون في الاستماع إلى حديثك.

حركات القدمين:

من الممكن للقدمين – كاليدين –أن تعكس مشاعر التوتر التي تنتاب المتحدث عند القيام ببعض الحركات غير المتوقعة باستخدامها فقد شاهدنا بعض الرجال والنساء تصدر عنهم بعض الحركات الغريبة مثل:

– الوثب بشكل مفاجئ .

– التحرك خطوتين للأمام ثم خطوتين للخلف –الوقوف على قدم واحدة .

– الوقوف مع وضع القدمين عكس بعضهما البعض –هز القدمين ذهابا وإيابا .

– أرجحة القدم للأمام وللخلف – ثني الركبتين .

– الوقوف على أطراف أصابع القدم في نهاية كل جملة .

– الوقوف على أطراف أصابع القدمين في نهاية كل جملة مع إصدار صوت حاد نتيجة احتكاك القدم مع الأرض الصلبة .

– الارتكاز على قدم واحدة مع الضغط بشدة على الأرض بكعب القدم كما لو كانت –الأرض للتنقيب عن شيء ما .

– السير في أثناء إلقاء الحديث خطوات صغيرة غير محددة الاتجاه وعشوائية .

– تحريك الحذاء على الأرض كما لو كان يتتبع الرسم الموجود على السجادة المفروشة في الأرض .

– السير ذهابا وإيابا كما لو أن المتحدث حيوان محبوس في قفص .

– الوقوف مرتكزا على أحد جوانب الحذاء.

إذا كنت تقوم ببعض هذه الحركات في أثناء إلقاء الحديث سوف

يساعدك التدريب التالي في أن تصبح أكثر اتزانا وهدوءا تخيل أنك ترتدي حذاء ثقيلا بالطبع سيكون من المتخيل التحرك إلا في حالات الضرورة القصوى ويجب أن يكون هدفك من هذا التدريب ألا تقوم سوى بالحركات الهادئة والضرورية في أثناء إلقاء الحديث وأن تتجنب تلك الحركات المتكررة العشوائية، لا يجب أيضا أن تظل واقفا في مكان واحد ولكن يجب أن تقرر متى يمكنك التحرك إلى لوحات العرض أو متى تتجه إلى أحد المستمعين الذي يوجه سؤالا إليك أو لجلب بعض الأشياء أو المستندات. بهذه الطريقة سوف تتحكم في الحركات التي تقوم بها.

أحيانا يتعلم بعض المتحدثين كيفية السيطرة على حركات قدميهم ولكنهم عوضا عن ذلك يقومون بتحريك الورك أو ربما يتأرجحون أو يقفون متكئين على جانب واحد لذلك قف منتصبا مع تثبيت قدميك على الأرض وإبعادهما عن بعضهما مسافة لا تتعدى بضعة سنتيمترات بذلك سوف يثبت الفخذان أعلى القدمين كما يتزن كتفاك والجزء العلوي من جسمك أعلى فخذيك. لا تتكئ بشدة على قدم واحدة بحث يتنأ الورك أو يبرز خارجا عن محيط الجسم. يجب أن تستشعر بشدة تلك الثقة النابعة من داخلك وتستشعر أنها تحيطك من كل جانب. تذكر بينما أنت الآن على مشارف إلقاء الحديث أن توظف لغة جسدك بالطريقة التي سنشير إليها الآن في أثناء تلخيص الفصل.

القيام بدور المستمع :

وأخيرا إذا كنت أحد المتحدثين في الفريق الذي يشترك في تقديم العرض التقديمي

فسوف تكون هناك فترات قبل وبعد إلقاء حديثك يجب أن تلتزم الصمت خلالها ويعني ذلك أنك خلال هذه اللحظات لن تلعب دور المتحدث، ولكنك

ستقوم بدور المستمع.

من الضروري أن تبدي تفاعلك مع زملائك وانتباهك لحديثهم عندما يحين دورهم في الحديث. واعلم أن هذه ليست هي اللحظات المناسبة كي تتدرب على إلقاء الحديث كما أنها ليست اللحظات المناسبة لتأنيب نفسك على نسيان بعض النقاط في أثناء إلقاء الحديد يعد هذا الأمر مهما على وجه الخصوص في أثناء العرض التقديمي الذي يستهدف إقناع العملاء بعقد صفقات جديدة مع فريقك. ضع في اعتبارك دائما أن العملاء يقومون بتقييم مدى قدرتك أنت وزملائك على العمل الجماعي كفريق واحد وقد يكون تفاعلك مع زملائك أو عدمه – عاملا مهما في القرار الذي سوف يتخذونه .

**الملخص :**

– حافظ على تواصلك مع جمهورك عن طريق العين، وحاول أن تبدي اهتمامك بردة فعلهم تجاه ما تذكره.

– يجب أن تدل ملاح وجهك على أنك مسرور بوجودك مع المسمعين، وأنك مسرور أيضا بوجودهم معك.

– من الأفضل ألا تحرك يديك في أثناء إلقاء الحديث كما يجب ألا تعبث بالأشياء الموجودة من حولك.

– تكون الإشارات والإيماءات أكثر تأثيرا عندما تستخدم الذراعين بأكملهما بدءاً من الكتفين لإصدارها.

– يجب ألا تقف حاجز يحجبك عن الجمهور، مثل: منضدة أو مقعد أو المنصة في أثناء إلقاء الحديث .

– إذا أمكنك، قف منتصبا ولا تجلس في أثناء إلقاء الحديث.

– قف مرتكزا على كلا قدميك، وتخيل أنك ترتدي حذاء ثقيلا يثبتك في

الأرض.

**الظهور بشكل جيد في تصوير الفيديو**

يعني استخدام الفيديواستخدام اللأضواء الكبيرة التي يتم تسليطها عليك مباشرة .. فهناك بعض المتحدثين غير المحترفين أن ينظروا بعيدا عن الأضواء ليتمكنوا من رؤية الجمهور . بيد أن الأمر ينتهي بهم وهم ينظرون بعين شبه مغلقة ويحاولون حجب الضوء عن أعينهم و والتحديق بها في محاولة لرؤية ما تحجبه هذه الأضواء . وكما نتوقع هذا التصرف غير جيد ، كما أنه قد يعطي انطباعاً سيئاً عن طريق تحدثك .

والمتحدث الذكي هو من يحاول قصر تحركاته على منتصف المنصة التي يقف عليها ويقاوم رغبته في التجول في المنطقة ذات الاضاءة المنخفضة . كما يحرص على التأكد من الزوايا الموضوعة بها الكاميرات التي تصور حديثك قبل أن تبدأ.

## الهوامش

١- كيت بايلي ، وكارين ليلاند التحدث أمام الناس **في لحظة مكتبة جرير** ، ٢٠١٠ .

٢- كريستينا ستيوارت : **التعبير عن الذات** ( القاهرة / دار الفاروق للإستشارات الثقافية).

٢- أندرو براديبري :**كيف تحسن مهارات الاتصال مع الآخرين** " إتقان مهارات العروض التقديمية " ( القاهرة : دار الفاروق للإستشارات الثقافية ،٢٠٠٣ ) .

- Keith Baily & Karen Leland : **public Speaking " In an instant "** (USA, Career Press, 2009) .

- Vivian Buchan : **Make Presentation with Confidence** ( USA. Barron E.S, 2004)

# المبحث الثاني
# لغة الجسد
# والإتيكيت والبروتوكول

الاتيكيت والبروتوكول ... ولغة الجسد

المراسم بمعنى " البروتوكول " Protocol هي مجموعة القواعد والإجراءات التي يترتب على الفرد الذي يعمل في مجال الدبلوماسية ، والعلاقات الدولية ، وكذلك العلاقات العامة والإعلام بشكل عام على مراعاتها في أداء واجبه واتصالاته التي تتطلبها مهام وظيفته ، ومراعاة هذه القواعد تؤدي به إلى النجاح في علاقاته واتصالاته ..

والإنسان لا يولد عارفاً بالبروتوكول والاتيكيك بالفطرة ، ولا يمكن أن يكون عالما بها بين يوم وليلة ، وإنما يكتسب المعرفة بالمراسم " البروتوكول والإتيكيت " بالدراسة والممارسة ..

الإعلامي سواء الصحفي أو الإذاعي أو التليفزيوني أو رجل العلاقات العامة لابد أن يعرف كيف يسير ، وأين يتجه ، وأى نوع من الأسبقية تطبق قواعدها في مواقف السير ، والجلوس ، ومد اليد للسلام ، وركوب المصعد والعربة ، فما بال لو أنك قائم على الأسبقية بين دوا وبعضها ، وبين ملوك ورؤساء ووزراء .. إن الأمر يتعلق ويدخل في صميم عمل الإعلامي .. وتأتي مسألة الاستقبال والتوديع فأين يقف الإعلامي ؟ ومتى يتقدم ؟ وكيف يتصرف في لحظات الوداع ؟ وما هو الواجب في ترتيب مقاعد ضيوفك إن كنت مسؤول علاقات عامة ؛ وإن كنت نفسك إعلامياً ، فأين مقعدك ولماذا ؟

ثم ما هو نوع الملبس المطلوب في مناسبات معينة ؟ وهل يتقيد رجل الإعلام في ملبسه ؟ وهل هذا مطلوب من سيدات الإعلام ؟

ونسمع عن الأوسمة والنياشين والأنواط العسكرية ، وعلى كل من يعمل بالمجال الإعلامي أن يكون قادرا على تقييم هذه الأوسمة ، وأن يفهم مميزاتها وما يمكن أن تضيفه على الشخصية التي منحت لها ..

كما يجب أن يعرف الإعلامي كيف يتصرف إذا ذهب إلى مؤتمر ، أو كان هو منظماً لمؤتمر ، وأن يعرف الفارق بين الإجتماعات والمؤتمرات ..

وفي هذا المبحث نكتفي بأن نلقي الضوء على لغة الجسد الخاصة بالمراسم والتي يجب على الإعلامي أن يتعلمها بالدراسة والممارسة مستندين إلى ما جاء في الكتاب القيم " المراسم والبروتوكول وعلاقتها بالإعلام " للدكتورة جيلان حمزة . مع توضيح أن هناك الكثير من التفاصيل الخاصة بالسلوكيات التي قد نتقابل معها عند السفر إلى الخارج في مهمة عمل .. كذلك الإرشادات الخاصة بالسلوكيات التي ينبغي عليك تجنبها لاحتمالية تسببها في إساءة إلى الآخرين في أي مكان تسافر إليه .. وسوف نشير إلى قراءة مزيد من التفاصيل في مراجع بعينها ..

**التحية والمصافحة :**

والتحية فعل نقوم به في كل لحظة من حياتنا ، حيث البداية والبادرة في آداب السلوك ، إلا أن التحية لها متطلبات وواجبات :

١- الوقوف تحية للعلم عند رفعه وإنزاله ، والوقوف عند سماع السلام الوطني في أي مكان ..

٢- الوقوف تحية لمرور رئيس الدولة أو حرمه أو الملك أو الأمير والأميرات .

٣- الوقوف تحية لرجل الدين ، ولمن هو أكبر سناً مع إنحناءة بالرأس للمدنيين ورفع اليد للعسكريين .

٤- الوقوف تحية لأية جنازة تمر أمامنا ، والوقوف فيها له معنى الإخاء الإنساني ..

٥- إلقاء عبارة أو إشارة تحية للزملاء والزميلات عند الدخول إلى مكان العمل وكذلك عند الإنصراف ..

٦- لا يجب تحية سيدة أو آنسة في مكان عام إلا إذا لمحنا منها استعداداًلرد التحية ، أما إذا حدثت المصادفة وجها لوجه فيكتفي بإحناء الرأس تحية لها وإفساح الطريق أمامها .

٧- إذا كنت مع آنسة أو سيدة وحييت ىشخصا لا نعرفه ، فعلينا أن نحيي هذا الشخص من باب الأدب واللياقة .

٨- نحيي بالرأس كل شخص نفاجأ به وجها لوجه في مكان أو ممر ضيق حتى لو كنا لا نعرفه .

المصافحة

المصافحة هي تأكيد لتوثيق الروابط بين أشخلص لا يتلاقون كثيرا أو بين اثنين يتعارفان لأول مرة ، وليس هنا ما يدعو للمصافحة بين الزملاء الذين يعملون معاً ، ويكتفي بالتحية العابرة ، والمصافحة تعبر عن التسامح أو

التسامح أو الترحيب أو الروح الرياضية ، وفي اتفاقات الصلح وإبرام المعاهدات، فالمصافحة هي تعبير عن التسامح محل النزاع في مستقبل العلاقات وتصفية الخلافات .

وهناك بعض الحالات التي يوضحها الكتاب القيم متمثلا في :

- لا يجوز للسيدة أو الآنسة الوقوف للمصافحة إلا لشخص له اعتبار السن أو المركز .
- ليس من اللائق أن نمد أيدينا لمصافحة سيدة ، أو من هو أكبر مركزاً بل يجب أن ننتظر إلى أن تمد يدها أو يمد يده فنبادر إلى الإستجابة، وإذا لم يحدث فيكتفي بإيماءة من الرأس .
- عند الدخول إلى محفل أو دعوة يعرف الجميع بعضه فتتصافح السيدات أولا ثم يلتفتن إلى الرجال كخطوة تالية لمصافحتهم .
- عند الدخول إلى محفل بمعنى دعوة في إي مكان ، ليس من الواجب المصافحة بالأيدي ، إنما يكتفى بإيماءة من الرأس لعدم وجود معرفة سابقة معهم .
- عندما نكون نحن الداعين لا بد أن نمد يدنا أولا .
- من المهم عند الانصراف مصافحة المضيفة أو المضيف وعدم الاختفاء دون أداء هذا الواجب ، ثم الالتفات إلى باقي الحاضرين مع انحناءة بسيطة .
- عندما تكون موضع تكريم وتتسلم درعاً أو كأساً أو شهادة : فاحرص على أخذها باليسرى لتصافح مقدمها باليمنى .

**كيفية المصافحة**

هناك بعض الإشارات والايماءات والتعبيرات التي تحدث ، ومنها :

- عند المصافحة لا يجوز سحب اليد بسرعة ولا يجوز تركها مدة طويلة .
- يجب النظر والتركيز في عين من تُصافح ، وعدم المصافحة والنظر إلى شخص آخر كأنك تؤدي أمرا روتينياً .
- لا يجب تحريك يد الشخص الذي تصافحة ويده في يدك أكثر من مرة .
- لا يجوز مطلقاً السلام بالقفاز وتحت أي ظروف جوية أو حتى مرضية .
- لا تبالغ في مد أطراف أصابعك فقط وأنت تصافح ، لأن في هذا إهانة كبيرة ، ولا ترفض يد تسرعت في الامتداد إليك مهما كان صاحب اليد .

## سلوكيّات وبروتوكولات عربية

تعترف خبيرة الإتيكيت ولغة الجسد، نانسي أوليفر، بأنها ومع استقرارها في الإمارات، وتحديدا في دبي، تمكنت من رصد سلوكيات وحركات اجتمع عليها معظم العرب، خصوصاً أن دبي تتنوع فيها الجنسيات بكثافة شديدة، معددة بعضها :

- وضع اليد على القلب: يدل على الشكر، أو النيات الطيبة، عند التحية أو الوداع، والاحترام الصادق، والتواضع أمام الآخر.
- حك الذقن، يدل على أن المرء يفكر، وغالبا ما يفضل السكوت والانتظار لبرهة، إذا جاءت الحركة في فترة صمت.
- السلام تقبيلاً: غالبا ما يقبل الرجال العرب بعضهم على الخد عند السلام،

وهو ما لا يحصل في الغرب، إلا لدى فئة معينة فقط..

- تقبيل الكتف: تحية أخرى غالبا ما تتم بدافع الاحترام مع شخص أكبر مكانة.

- الأنف بالأنف: طريقة تقبيل، يتم خلالها لمس الأنف بالأنف ثلاث مرات.

- الاحتضان: تحية تدل على الثقة والمعزة التي يحملها الشخص لصديقه.

- عض الإصبع: حركة تدل على الغضب، أو النية بالشر، وغالبا ما يقوم بها الكبار للصغار عند شقاوتهم، وغالبا ما يتمتم بعدها الشخص بكلمات غاضبة.

- وضع الإصبع على الأنف أو اليد على الرأس، ما يدل على أن الطلب سيتم تحقيقه.

- ضم الأصابع معا، والتي تبدو كحركة الكوب، حيث تضم الأصابع جميعا معا، كإشارة لطلب الانتظار، أو تقليل السرعة قليلاً.

**<u>نموذج بروتوكول رئاسي بين أوباما وزوجته ، وملكة بريطانيا</u>**

لم يخف الرئيس الأميركي باراك أوباما وزوجته ميشيل حماسهما وتشوقهما للقاء الملكة اليزابيث الثانية في قصر باكينغهام ، وبعد انتهاء اللقاء الكبير في إحدى قاعات القصر، لم تمسك السيدة الأولى نفسها فوضعت ذراعها الأيسر على كتف الملكة بعد انتهاء اللقاء الذي جمعهما في قصر باكينغهام لتخترق بذلك القواعد التي تمنع لمس الملكة. وعند تلك اللحظة كانت الملكة تتكلم مع السيدة الأولى عن فارق طول القامة بينهما؛ فالحديث كان حميما وطريفا..

وبذلك تكون ميشيل أوباما أول سيدة أولى تتجرأ على خرق

البروتوكول الملكي الذي يحظر لمس الملكة أو حتى مصافحتها في بعض الأحيان، غير أن الملكة (٨٢ عاما) لم تبد منزعجة من تصرف السيدة الأولى فوضعت ذراعها هي الأخرى حول خصر أوباما، وكأنها أرادت أن توصل رسالة بأنها راضية عن هذا التصرف أو كأنها تريد أن تقول بأن الأميركيين يتسمون بلغة جسد منفتحة أكثر من تلك التي يتمتع بها البريطانيون كونهم من الشعوب المحافظة.

زيارة ملكة بريطانيا تعتبر من المسائل الجدية التي تتسم بالرهبة ولو كان الضيف أقوى رئيس جمهورية في العالم، فقبيل كل زيارة بروتوكولية تتم مناقشة البروتوكول والمسموح وغير المسموح به من تصرفات، وهذا ما حصل بالفعل مع أوباما، فتم شرح الخطوط العريضة للبروتوكول المتبع في القصر الملكي البريطاني، فقام الرئيس بالانحناء أمام جلالة الملكة، كما التزمت ميشيل بطريقة الوقوف أمام الملكة مثل وضع القدم اليمنى وراء كعب القدم اليسرى وثني الركبتين قليلا، وهذا ما قامت به السيدة الأولى. كما تم شرح طريقة إلقاء التحية على الملكة كمناداتها «جلالتك» في مستهل اللقاء وبعدها يمكن نداؤها بـ«مام» وهذا تعبير مرادف لـ«سيدتي.» يبدو أن بروتوكول القصر الملكي البريطاني أصبح أكثر مرونة ففي السابق كان يطلب من زوار القصر عدم مد أياديهم لسلام الملكة إلا بعد أن تقوم الملكة بمد ذراعها أولا للمصافحة كما كان يتم إعلام الزوار مسبقا بأن الحضن والقبلات ووضع اليد على كتف الملكة غير مسموح به، ويقول متحدث باسم القصر الملكي بأنه عادة لا يفرض البروتوكول على الضيوف بالقوة إنما التصرف المخطئ من شأنه أن يتسبب في وضع الضيف في مأزق لا مفر منه وهذا ما حصل في الماضي مع رئيس الوزراء الاسترالي السابق

بول كيتينغ عندما قام بزيارة الملكة عام ١٩٩٢ ووضع ذراعه حول كتف الملكة، وحينها أطلق عليه عدة تسميات من بينها «سحلية أستراليا» ولم يتعلم رئيس الوزراء الاسترالي الذي خلفه جون هواورد من غلطة الرئيس الأسبق بل وقع في نفس الخطأ عندما قام بنفس الحركة عندما زار الملكة، مما دعا متحدث باسم الحكومة الاسترالية لإصدار بيان مفاده: «نحن ننكر حصول أي حركة لمس». وضمن التغطية الإعلامية لقمة مجموعة العشرين التي قامت بها وسائل الإعلام البريطانية، تم التشديد على انبهار الرئيس الأميركي وزوجته ميشيل بلقاء المكلة الذي وصفاه بـ«الرائع». وشدة انبهار أوباما بلقاء الملكة أدى به إلى الاتصال بابنتيه ماليا وساشا بعد لحظات من تركه القصر لإعلامهما بلقائه الملكة واصفا اللقاء بالرائع، بحيث صرح المتحدث باسم البيت الأبيض بأن الرئيس كان ممتنا من اللقاء الذي وصفه بالودي والجميل، وأضاف المتحدث باسم البيت الأبيض عبر برنامج صباحي بثته قناة «إن بي سي» أن الرئيس أوباما شبه الملكة بجدته بفارق واحد هو حجم المنزل، بالإشارة إلى حجم قصر باكينغهام الشاسع. وفي اللقاء الذي جمع الرئيس الأميركي والسيدة الأولى مع ملكة بريطانيا تواجد زوج المكلة الأمير فيليب وكعادته لم يتخل عن مداعباته التي غالبا ما تنتهي بهفوات تفرض على قصر باكينغهام الاعتذار في بعض الأحيان عنها أو التستر عليها، ومن آخر هفواته، كان حديثه إلى الرئيس الأميركي وسؤاله عما إذا باستطاعته التفريق ما بين الزعماء الذين التقاهم في القمة مثل رئيس الوزراء البريطاني غوردن براون وكل من رئيسي الصين وروسيا. وبدت مقابلة الرئيس الأميركي والسيدة الأولى مع الملكة التي استمرت لساعات في قاعة خاصة مطلة على حدائق قصر باكينغهام حميمية جدا، وتم فيها تبادل الهدايا، حيث قدم الرئيس

أوباما وزوجته للملكة جهاز «آي بود» محملا بصور ولقطات من زيارتها إلى الولايات المتحدة عام ٢٠٠٧ بالإضافة إلى مجموعة من الأغاني من بينها ٤٠ قطعة موسيقية من عروض «البرودواي «المسرحي الشهير في أميركا إضافة إلى الإكسسوارات، كما تم إهداؤها كتاب موسيقي نادر موقع من المؤلف الموسيقي الشهير ريتشارد رودجرز.

والملكة قدمت بدورها إطارا للصور من الفضة يحمل توقيعها الشخصي وهذه الهدية هي نفسها التي تقدمها لجميع زوارها الرسميين.ومن الهدايا الأخرى التي تلقاه الرئيس أوباما وزوجته: ثياب من محلات ماركس اند سبنسر قدمتها زوجة رئيس الوزراء البريطاني سارة براون لكل من ابنتي الرئيس أوباما ماليا وساشا، وهذا الاختيار يدل على محاولة إبراز اللقاء بين العائلتين على أنه ودي وبسيط وخال من التكلف. المعروف عن الرئيس أوباما بساطته وعفويته في التصرف مع المحيطين به منذ أن بدأ حملته الانتخابية إلى أن أصبح رئيسا للولايات المتحدة، كما أن لغة الجسد تلعب دورا مهما، فعند وصوله إلى مقر رئيس الحكومة قبل بدء القمة منذ يومين، لم يغفل الرئيس عن إلقاء التحية والسلام باليد على أحد حراس المقر الواقفين خارج ١٠ داونينغ ستريت، كما أن أوباما يحرص دائما على إلقاء التحية على الجميع، ففي لقطة بثتها جميع وسائل الإعلام، ظهر الرئيس أوباما وهو يخرج من الهليكوبتر الخاصة به، وبعد إلقاء التحية على المصورين وهؤلاء الذين كانوا بانتظاره تنبه إلى أنه لم يودع الطيار ومساعده فتراجع عدة خطوات لوداعهما ومن ثم أكمل طريقه، كما تظهر السيدة الأميركية الأولى على أنها امرأة عادية وغير متكبرة ومبتسمة على الدوام، لا تمر لحظة إلا وتراها تعانق زوجها وتلمس يده، ولغة الجسد قوية، فهي تظهر المشاعر

القوية التي تربط الناس، وربما هذا هو السبب الذي دعا السيدة الأولى إلى التمادي في سلامها مع الملكة لحد العناق، أو أن قلق ميشيل أوباما من لقاء الملكة بحسب ما ألمح إليه الرئيس قد يكون سببا لتصرفها الذي قد يكون خرقا للبروتوكول الملكي ولكنه بدا أحلى من العسل على قلب الملكة .

## الهوامش

1- جيلان حمزة : **المراسم والبروتوكول وعلاقتها بالإعلام** ( القاهرة : دار الفكر العربي ، ٢٠٠٩ ) .
2- بيتر كليتون : **لغة الجسد في العمل** ( القاهرة : دار الفاروق للاستثمارات الثقافية ، ٢٠٠٥ ) .
3 - نانسي أوليفر: خبيرة الإتيكيت ولغة الجسد: **سلوكيات عربية ..**
4- جوسلين ايليا : **بروتوكول زوجة اوباما تحضن الملكة**

# المبحث الثالث
# لغة الجسد وفن البيع ..

يقوم مندوبو المبيعات المحترفون بترتيب أهدافهم بوضوح قبل ذهابهم لإتمام أية صفقة بيع . وتعمل هذه الطريقة على صفاء الذهن ، مما يساعدهم في التركيز على أفضل طريقة لتقديم أنفسم ، وهو ما يمكن أن يتحقق من خلال استخدام لغة جسد جيدة .

في التجارة ، يمكنك استخدام المهارات العامة التي تستخدمها في أ من علاقة مع العميل إلى أن يقبل بالشراء :

**كسب مودة العميل**

أنت في حاجة إلى إنشاء الشعور بالألفة مع العميل . وبسرعة تجعل بينك وبينه علاقة حتى يمنحك ثقته وتروق له . تكسب استحسانه . واظهر له أنك شخص محبوب . استخدم اتصال العين لفترات طويلة وقم بمحاكاة لغة جسده . ولكن تأكد أنك تفعل ذلك بشكل غير ملحوظ حتى لا تبدو وكأنك تقلده

وحتى تكون عملية البيع فعالة ، تحتاج إلى بعض مهارات قراءة لغة الجسد الرئيسية . ابحث عن علامات وجود رابطة ما بينكم . إذا شعر الآخرون بالايجابية تجاهك ، فسوف تلاحظ علامات محاكاة وضع الجسد . فبمحاكاة العملاء للغة جسد ، يبدون موافقتهم لما تقول ولكن بصمت . ويمكنك أن تعرف إلى أي مدى يتفق الآخرون معك بأن تحاول أن تكون قائداً لهم . وأثناء الحديث غير من وضعك – ذراعيك أو سيقانك أو ظهرك – وانظر إن كان قد حذو حذوك .

إذا لم يحاكيك العملاء ، فمن يحاكون ؟ إذا غير أحد الأشخاص من

وضعه أثناء تواجده في جماعة ، فسيتبعه الآخرون إذا كانوا يشعرون بالتوافق معه . فثمة شخص يكون دائما في الجماعة بمثابة قائد لهم دون أن يدركوا ، تأكدأنك تكسب ود هذا الشخص بأن تحاكي لغة جسده .

**لا تفرط في استرضائهم**

يبدو أن بعض موظفي المبيعات يعتقدون أن السبيل لكسب البيع هو تملق العميل . واحذر من استخدام لغة الجسد التي تنم عن دنو المنزلة وعن التوسل كالتبسم أو الضحك كثيراً ، أو فرك اليد كثيراً أو محاكاة لغة جسد العميل بدلا من استخدام الانعكاس والانحناء برأسك بشئ من التوقير كثيراً .

واحذر أيضا من التحدث إلى العميل بشئ من التعالي . وقد تبدو عليك الثقة المفرطة بكثير من الطرق . بأن تميل عليهم وتقتحم مساحاتهم الشخصية أو أن ترخي رابطة العنق ، أو أن تضع سترتك على مسند الكرسي ، إلا إذا طلبوا منك ذلك . أو أن تميل رأسك إلى الوراء فتتحدث إليهم بشئ من التعالي ، أو أن تميل إلى الوراء لأثناء الجلوس ، أو أن تجلس وتضع إحدى الساقين على الفخذ الأخرى في حركة ذكورية .

**ابحث عن إيماءات الاستحسان**

انتبه إلى الإيماءات التي توضح أن العميل يسعد بالإستماع إلى حديثك إلى النهاية . وإحدى أكبر الإيماءات التي تدل على ذلك هي ابتسامة الشفتين المتباعدتين الحقيقية والتي يظهر تأثيرها على الفم والعين معاً . وقد يومئ هذا العميل حتى يشجعك على استكمال حديثك .

واتصال العين المستمر يظهر شغف الآخرين بالحديث ، في حين أن الإيماء بالرأس يظهر أنهم منصتون للحديث . وتجعد الشفتين يوضح مدى تركيزهم . وأخيراً انبساط اليدين والراحتين يظهر أنهم يشعرون بالود كما

يظهر انفتاحهم .

**ابحث عن الإيماءات السلبية**

انتبه إلى الإيماءات السلبية ، كذلك ، وكن متيقظا لأي تحول من لغة الجسد المنفتحة إلى لغة الجسد المنغلقة . وانتبه أيضا إلى الابتسامات الزائفة وإلى تشابك الذراعين والساقين بشدة ، فتلك دلالة على أن الشخص يشعر بالارتياب أو الدفاعية .

وإذا أسرعوا في الإيماء برأسهم فقد يعني ذلك أنهم يريدون مقاطعتك .
وإذا وقف العميل ووضع يديه في جيوبه . فتلك دلالة على شعوره بالارتياب . وإذا صرف بصره بعيدا عنك ، فقد يعني ذلك تلاشي اهتمامه بالحديث أو ميله عنه .

وإذا لمس العميل مؤخرة رأسه : فتلك دلالة على رغبته في إنهاء الحديث – كما لو أنه وضع يده إلى الاتجاه الذي يرغب في قصده – بعيدا عنك .

وأخيرا إذا اتجهت قدمه أو جسده تجاه منفذ للخروج فهي إشارة أنهم يريدون الرحيل وأنك قد أخفقت في عرض البيع .

**التقييم وصنع القرار**

هناك مجموعة من الايماءات الهامة وحركات الجسم التي توضح أن العميل يفكر فيما تقول ويحاول الوصول إلى قرار :

يظهر على الجسم الاسترخاء والانفتاح ، ويميل الشخص إلى الأمام ، مظهراً اهتمامه بالحديث ، ويسند ذقنه على يده ويحدق في موظف المبيعات وتظهر التجاعيد على شفتيه .

انتبه إلى يديه ، فقد تأخذ يداه شكل البرج ، فيوجهها إما لأعلى وإما لأسفل . وتوضح هذه الإيماءة أن المشتري يشعر بالثقة . وقد يدلك المشتري

بيده ذقنه أو الجزء الأسفل من وجهه ، كما لو أنه يفكر بينما يربت على لحية تخيلية .

وقد يكون معنى هذه الايماءات أنه يقيم مدى توافق طريقتك في البيع مع طريقة تفكيره ، أو أنه أوشك على اتخاذ القرار .

**الجلوس عند البيع**

انتبه إلى المساحات الشخصية ومناطق النفوذ عند البيع . اجلس على المقعد المفضل للمشتري ، وستخسره قبل أن تبدأ في عرضك .

ومن أجل لقاءات البيع ، اجلس والعميل على يمينك . سيشكل طرف الكرسي حاجزاً وقائيا بينه وبينك ، غير أنك بهذا الوضع تجلس في زاوية مثالية لتحافظ على الكثير من اتصال العين الجانبي .

وإذا اضطررت إلى الجلوس مواجها العميل ، فاصنع عذراً لتحرك كرسيك بعض الشئ فيمكنك الجلوس بزاوية مائلة عنه .

ويمكنك أن تضع بعض الأوراق على أحد أطراف الطاولة وتحرك كرسيك ببطء حتى تريهم ما في الأوراق .

وإذا تضمن الاجتماع العديد من العملاء وموظفي المبيعات ، فتجنب أن يجلس موظفو المبيعات في جانب وأن يصطف العملاء في الجانب المقابل ، كما لوأنهم قبيلتين على وشك القتال ، وإذا استطعت فامزج المقاعد : موظف مبيعات ثم عميل ، ثم موظف مبيعات ثم عميل وهكذا ..

الهوامش

١- بيتركليتون : **لغة الجسد في العمل " مدلول حركات الجسد وكيفية التعامل معها "** ( القاهرة : دار الفاروق للإستشارات الثقافية ،٢٠٠٥ ) .
٢- جيفري جيتومر : **الدليل الكامل لفن البيع** .. ( مكتبة جرير ، ٢٠٠٩ ) .
3- Carolyn Boyes : **need to kow? Body Language** (New York,Harper Collins , 2005) .
4- Arch Lustberg : **How to Sell Yourself** " winning Techniques for Selling Yourself.. Your Ideas .. Your Message ( USA.Career Press , 2002) .
5 - Jeffrey Gitomer : **The Sales Bible** ( wiley,2009).

# المبحث الرابع
# لغة الجسد فى التفاوض

يفتقر الكثير من قطاعات المجتمع بشكل كامل للمعلومات المتعلقة بفن التفاوض ، وبخاصة في المجال التعليمي الذي لا يخصص إلا القليل من الوقت( هذا إذا كان يخصص وقتاً من الأصل ) لتعليم الطلبة أهمية مهارات التفاوض في حياتهم المستقبلية، ونتيجة لذلك ، يتخرج الكثير من الطلبة في المؤسسات التعليمية وقد نالوا قدرا كبيرا من المعرفة عن بقية الفنون والعلوم ولم يتلقوا أي قدر عن التفاوض ..

وعمليات التفاوض ضرورية في عدد لا يحصى من الظروف وفي كل المجالات الحياتية ..

التفاوض بالمعنى الكلاسيكي الدبلوماسي هو افتراض أن الطرفين راغبان في الاتفاق أكثر من عدم الاتفاق..

وفي هذا المبحث يقتصر على كيفية استخدام لغة الجسد في التفاوض

**عندما تتفاوض : ركز على الاشارات غير الكلامية .**

ربما تكون والدتك علمتك انه من سوء الادب ان تحملق فى الاخرين ، لكن عندما تتفاوض فى اتفاق تجارى مثلا فان الملاحظة الدقيقة للخصم تكون منطقية ومطلوبة .

بالملاحظة الدقيقة لكل الحركات الجسدية التى تصدر من الخصم عادة ما تستطيع التوصل الى ما اذا كان يخبئ شئ او لا يقول الحقيقة .

مفتاح العمل هو ألاتحدق بشكل ملحوظ يعطى الخصم احساس بعدم الارتياح فيتخذ الحذر لكن ان تكون مدرك بتحركات جسده من خلال

ومضات عارضة تراها بعين يبدو من مظهرها أها صديقة (ودودة) الي ان نتوصل للشفرة الخاصة بهذا الانسان .

عن ماذا يجب ان تبحث؟ الخبراء الذين درسوا لغة الجسد يقترحون عملية من خطوتين

الأولى : حدد فى البداية نوع التصنع او التكلف عن طريق حوار ودى قبل بدء المفاوضات لترى اذا كان خصمك يتبنى فجأة سلوك مغاير "يجب عليك ملاحظة الناس لفترات طويلة لتعرف النمط الاساسى لكل منهم" كما قال ديفد حيانو مؤلف كتاب "Poker faces" عندما تعرف كيف يتصرف الشخص فى الاحوال العادية قد تصبح لديك القدرة على تحديد متى يرتدون قناع ويبدءون فى التظاهر بشئ غير حقيقى..

حيانو استاذ متقاعد فى علم الانثروبيولوجى (علم الانسان) من جامعة كاليفورنيا وقضى وقتا طويلا فى دراسة لغة الجسد لدى لاعبى البوكر، ووجد انك يجب ان تقضى وقتا فى بناء صلة او علاقة مع خصمك لماذا؟ لانك عندما تعرف كيف يتصرف شخص ما فى أحواله العادية "natural behavior" ستعرف متى يخفى شئ فمثلا عندما تتحدث مع شخص وتجده مندفع ومتكلم فى الاحوال العادية ثم تجده اثناء المناقشات والتفاوض هادئ وحليم او يتحرك حركات عصبية او يفرط فى عمل شئ ما كالتدخين مثلا فلك ان تتوقع ان شيئا غريبا سوف يحدث. قد يكون لغز ان يكون خصمك يخفى عنك معلومات مثلا .

حيانو يقول أنه فى لعبة البوكر على سبيل المثال اللاعب الذى يرمى الأوراق بقوة على المائدة أو الذى يبدو فجأة متهورا وعدوانى قد يكون يخفى بغروره ضعف الورق الذى يحمله ..

نفس المنطق ينطبق على الخصم الذى يصرخ ويكرر أنه تنازل كثيرا وأنه صاحب حق فى حين انه لم يتنازل الا عن القليل جدا مما كان يتوقع وانه ليس صاحب حق اصلا .

يوجد نطاق من المؤشرات غير اللغوية قد تساعدك مثل الرايات الحمراء خلال المفاوضات، الخبراء يقترحون أن تهتم بشكل خاص بيدى الخصم ووجهه لفهم هذه الاشارات حيث تعمل على كشف البرنامج الذى أعده الخصم لمواجهتك كما قال ديفيد موين الخبير النفسى للمنظمات . الاشارات تتضمن على سبيل المثال انقباض الصدر وحركات الشفاه (مثل عض الشفة) والرمش اللا ارادى للعينين والازدراد (ابلاع اللعاب) وتنظيف الحنجرة فطبقا لموين الشخص المفاوض الذى يبدأ بالتنفس بسرعة قد يكون لا يقول الحقيقة. ويمكن ملاحظة عمق وسرعة التنفس عن طريق ملاحظة حركة الاكتاف حيث ترتفع الاكتاف وتسقط الى الاسفل مسافة اكبر من المعتاد .

وقد لاحظ موين أن معظم المتدربين على مهارات التفاوض يركزون على الاوراق التى يحملونها بدلا من التركيز على تحركات الخصم مضيعين أهم الفرص لقراءة لغة الجسد وقد تحتاج هذه الملاحظة " إذا أردت الهرب من تركيز شخص على تحليل لغات جسدك اشغله بشئ ما (تقرير يقرأه مثلا) كى تتفرغ أنت لاخفاء انفعالاتك وإذا كان الموقف عكسى أى إذا كان خصمك يحاول الهرب من ملاحظاتك بإعطائك تقرير ليشغلك عن ملاحظته ضع التقرير جانبا وقل له "لم لا تخبرنى عنه بنفسك؟ او ماذا بالتقرير ياسيدى؟ ." 

فكلما كان اتصالك البصرى بالخصم مستمر تستطيع الحكم عما اذا كان ما يقوله لك متفق او مختلف عما تشير اليه اشاراته غير اللغوية.

حتى محترفى عقد الصفقات الذين يعرفون كيف يغلفون تعبيراتهم بقناع مغاير لما يريدون الاعلان عنه بالكلمات قد يقعون فى شرك ان تفضحهم اجسادهم وحركاتهم اللاارادية..

وفي كتاب "اغراء الصمت"."Silent Seduction" يقول مؤلفه ريموند ماكجرايم " راقب علامات الخداع " حيث ان الخداع يكشفه بعض الحركات مثل تغطية الفم باليدين أو حك جانب الانف أوهز الراس جانبا بسرعة أوالميل المفاجئ بالجسد بعيدا عنك اذا حدثت مثل هذه الاشياء فانها تشير الى شئ حيوى او هام فى عملية التفاوض.

عندما يكذب الناس فانهم لاارادياً يريدون الاعتذار عما بدر منهم ويشعرون بالذنب وهذا يظهر فى الاشارات الغير منطوقة لاجسادهم بعبارة اخرى قد تدفعك لغة الجسد للثقة بالمتحدث ابحث عن علامات الانبساط مثل فتح راحة اليد فانها علامة على الانفتاح الامانة وكلما امتدت اليد المفتوحة امامك فكان الشخص المتكلم يقول ليس لدى ما اخفيه .

الآن تعرف ما الذى يجب ان تبحث عنه عند التفاوض – تنبه لكل حركة ولو كانت ضئيلة ياتى بها الخصم– احذر ان تبنى رايا على استنتاج متهور مبنيا على اشارة واحدة لكن بناء على اكثر من اشارة يمكنك ان تحدد على ما سوف تركز فى المفاوضات.

الهوامش

١- بيتر كليتون : **لغة الجسد في العمل " مدلول حركات الجسد وكيفية التعامل معها "** ( القاهرة : دار الفاروق للإستشارات الثقافية ، ٢٠٠٥ ) .

2- Gerard I.Nierenberg & Henry H . Calero : **The New Art Of Negotiation** (New York,Garden city park , 2009) .

# المبحث الخامس
# لغة الجسد فى السياسة

يعتبر الرئيس الأميركي باراك أوباما أستاذاً في أسلوب التواصل الحديث، والتحكم في لغة الجسد، بحيث يتمكن من ترك الانطباع الذي يريده لدى مستمعيه. وكان قد استشهد بكتاب خبير لغة الجسد الشهير جيمس بورغ، الذي يحمل عنوان «الإقناع»، عدة مرات أثناء حملته الانتخابية، عندما سئل عن الكتاب الذي سيحمله معه إلى البيت الأبيض. ويقول بورغ «الرئيس أوباما بارع في لغة الجسد، كما أنه ممتاز في التواصل بالأعين، والتي تعتبر إشارة للصدق، ولهذا نجح في حملته الانتخابية». ويؤكد بورغ، مؤلف كتاب «كيف»، أن لغة «الصمت» لا تكذب أبداً؛ وكان بورغ قد جعل عمله قراءة الحركات غير الواعية والأوضاع التي يتخذها الآخرون. وهو يقول «أعرف أنهم واقعون في غرام حقيقي. من طريقة الابتسامة والنظر في العينين».

ويضيف «يمكن الحكم علينا جميعاً من خلال الانطباع الأول. وعادة ما يقوم البعض باتخاذ القرار في ما إذا كانوا سيحبون شخصاً ما أو سيثقون به أو حتى سيعملون معه. ولكن الكلمات وحدها لا تعطي كل الصورة. ويمكن فهم ٩٠٪ من معنى أي تفاعل من خلال الطريقة التي يتحدث بها الجسد فقط».

ولا تعتبر لغة الجسد حديثة العهد، حيث قام بدراستها متخصصو علم النفس والمتخصصون في الأعصاب منذ خمسينات القرن الماضي، حسبما ذكره بورغ، الذي يقول «إن تطوير فهم لغة الجسم قضية مهمة بالنسبة للحياة الحديثة. ويتعين علينا أن نفسر يومياً لغة الجسد بالنسبة للأشخاص الآخرين، إضافة إلى السيطرة على لغة أجسامنا، كي نترك الانطباع المطلوب». ويقول بورغ إن الرجال والنساء على حد سواء، يمكن أن يكونوا بارعين في لغة الجسد، وأن يصبحوا خبراء في قراءة الآخر. ويضيف «عادة ما يحاول معظم السياسيين إرسال رسالة لا يؤمنون بها هم أنفسهم، وذلك عن طريق السيطرة على لغة جسدهم، حتى لا يعطوا للآخرين مشاعرهم الحقيقية، ولكن ذلك يرتد عليهم غالباً بصورة سلبية». والأمر المثير للتناقض أن بعض السياسيين يحصلون على نتيجة عكسية عندما يستخدمون لغة الجسد، حيث تنخفض شعبيتهم بدلاً من أن تزداد،

وذلك ما حدث مع رئيس الوزراء البريطاني غوردون براون. ويقول بورغ «مهما بذل براون من جهود كي يترك انطباعاً جيداً لدى الناخبين عن طريق لغة جسده، إلا أن النتيجة تكون عكسية. ويبدو أن مستشاريه أبلغوه أنه يتعين عليه أن يبتسم أكثر كي يثير إعجاب الناخبين على نحو أكبر، ولكن نظراً إلى أنه لا يبتسم كثيراً بصورة طبيعية، ولا يشعر بالارتياح عندما يقوم بذلك، فإن ابتسامته تكون غير طبيعية، وتعطي انطباعاً خاطئاً ومعاكساً للغرض المطلوب منها. ويعلق في أذهان الناس أن هذه الابتسامة ليست حقيقية، وبالتالي فإنهم لا يثقون به عندما يقدم ابتسامة مزورة أمام العامة».

ويضيف بورغ، «على النقيض فإن زعيم حزب المحافظين المعارض، الذي يتحدث ويبتسم بصورة طبيعية، توحي تعابير وجهه بالصدق، وتشعرك بأنه متعاطف معك الجسم يتكلم مع اللسان ".

المستشار السابق غيرهارد شرودر كان من أشهر السياسيين الذين يستخدمون الإشارات في خطبهم ويؤكد الخبراء المختصون بدراسة الإشارات أنه لا تكاد تكون هناك محادثة بلا إشارات. وتقول كورنيلا مولر، أستاذة علم اللغة إن "الجسم يتكلم مع اللسان". وخلصت دراسة قامت بها مولر : إلى انه لا يمكن تخيل قيام شخص أسباني بالحديث دون استخدام إشارات، وعلى العكس من الأسبان يقتصد الألمان بشكل واضح في استخدام الإشارات أثناء الحديث..

وأشارت موللر إلى أنها اكتشفت خلال الأعوام الماضية بمساعدة فريق من الباحثين تحت إشرافها أن هناك نوعين من الإشارات التي تستخدم في التعبير عن النفس وقالت إن اليدين تقلدان شيئا ما، كحركة على سبيل المثال "وكأنه عرض حي لحدث". ومن ناحية أخرى فإن اليد يمكن أن تصبح نفسها شيئا مستخدما في الحديث، كأن تكون فرشاة أسنان. وأكدت موللر أن الإنسان يمكن أن يتدرب على القيام بإشارات بعينها" فباستطاعتكم التعرف على أي مذيع تدرب على القيام بحركة بعينها، حيث يظهر للعيان أن يديه لا تتحركان بعفوية، بل بعد أن يكون قد نطق بالكلام الذي يريد تأكيده من خلال الإشارة."

حركات أيدي السياسيين. ماذا تعني؟.

الدراسة شملت حركات يد أوباما أثناء الحملة الانتخابية عام ٢٠٠٨ وفي هولندا

*نصح علماء هولنديون من معهد ماكس بلانك لعلم اللغويات النفسي بالنظر إلى حركات أيدي السياسيين أثناء خطبهم وذلك للتعرف على مشاعرهم الحقيقية من خلال حركاتهم. وتوصل باحثو علم النفس إلى هذه النتيجة من خلال دراسة تحليلية للعديد من الخطب السياسية لمرشحي الرئاسة الأميركية أثناء معاركهم الانتخابية، وهم جورج بوش و جون كيري عام ٢٠٠٤ وباراك أوباما و جون ماكين عام ٢٠٠٨.

لكن رجال السياسة مدربون على تجنب هذه الحركات قدر الإمكان "لأن الكثير من الإشارات تعتبر في الأوساط السياسية مؤشرا على أن صاحبها يعاني من قصور في البلاغة" حسب ما كورنيلا مولر .

وقال دانيل كاساناتو من معهد ماكس بلانك لدى الإعلان عن نتيجة الدراسة الخميس ٢٦ أغسطس آب بمدينة نيميجن الهولندية: يمكن أن تكون اليد التي يستخدمها الخطيب عند الحديث عن أمر ما مؤشرا على ما يشعرون به أثناء حديثهم عن هذا الأمر". لكن كاساناتو أقرا بأنه من الصعب كثيرا قراءة أفكار السياسي الذي يستخدم كلتا يديه أثناء الحديث كما تفعل مثلا المستشارة الألمانية أنجيلا ميركل..

ميركل تستخدم عادة اليدين معا في خطاباتها ويسعى علماء هذا المجال العلمي لنقل نتائج أبحاثهم للمجتمع للاستفادة بها حيث تبين على سبيل المثال أن استخدام الإشارة في الحديث مع الأطفال يساعدهم على فهم الأشياء بشكل أسرع. كما أنه من الممكن أن يساهم التدريب على أيدي الخبراء المختصين في مساعدة الأطباء على التفاهم مع مرضاهم بشكل أفضل حسب مولر، الأستاذة في علم اللغة التطبيقي بجامعة فيادرينا.

**الاستخدام الناجح والفعال للغة الجسد والصوت أوباما نموذجاً**

أظهر باراك أوباما أثناء إلقائه للخطاب الافتتاحي عام ٢٠٠٤ استخداما ملحوظا للغة الجسد. وكان لمشيته ثابتة الخطى –ولأكتافه المستقيمة ولوقفته القوية–عظيم الأثر في التواصل مع الجمهور، وثبات نبرة الصوت، وفي فتح حوار إيجابي مباشر مع المشاهدين. ولكي لا نطيل يمكننا أن نقول إن أوباما خلق انطباعا أوليا مؤثرا للغاية فنبرة صوته العميقة؛ وموهبته الفطرية كان لهما بالغ الأهمية في خلق هذا الانطباع الإيجابي. وطريقته التي كان يتحكم بها في صوته_ تضخيم صوته عندما يكون ذلك مناسبا ، والارتفاع بنبرة

الصوت عندما يتطلب الحديث ذلك وخفضها عندما يرغب في التعبير عن الاستهجان والاستنكار لشيء ما- أضفى كل ذلك على كلماته قوة وتأثيرا، كما أنها ساعدت على إلقاء الضوءعلى أفكاره الرئيسة وإبرازها. أيضا ، كان لقدرته على تغيير نبرة صوته العاطفية عظيم الأثر – يملؤها الشجن في بعض الأحيان عطوفة في أحيان أخرى، يغمرها الغضب والاستياء عندما يتطلب الأمر ذلك – حيث أعطت كلماته عمقا رائعا.

كان لحركات أوباما نفس التأثير والفاعلية بدءا من طرقه على باب وهمي بقبضة قوية، حركة أصابعه، وضع كلمات وهمية في الهواء ، وصولا إلى استخدامه لراحة يده كعلامة تدل على التوقف. كان لجميع الحركات والإشارات دور مهم في عملية الإقناع. وبالمثل، كان لوضعه يده على قلبه في بعض اللحظات المهمة دور فعال في توصيل صدق كلماته. لقد أصبح أوباما رجلا صادقا ومحل ثقة، وكل ذلك بفضل حركاته وإشاراته التي كانت تعمل كعناصر مهمة وحيوية أثناء إلقاء الخطاب.

**الاهتمام بشئون الجمهور : كسب القلوب والعقول**

أظهر أوباما مقدرته على التواصل مع الحالة المزاجية السائدة للجمهور، وتقوية تأثير كلماته عن طريق الحديث عن التفاصيل وتخصيص رسالته. فعندما تحدث عن الحالة المزاجية السائدة لمعظم الأمريكيين المزين سئموا الأسلوب السياسي التقليدي القديم قال أوباما: "ليس هناك ما يسمى بأمريكا الليبرالية وأمريكا المحافظة، ولكن هناك ما يسمى الولايات المتحدة الأمريكية". نجح أوباما في بناء جسر للتواصل مع جمهوره، شأنه في ذلك شأن العديد من القادة من أمثال الرئيس الراحل جون كينيدي.

وحينما طرح أوباما بعض الأمثلة الخاصة بمواجهة أمريكا لبعض التحديات مثل الأب الذي فقد وظيفته وهو في حاجة لدفع ثمن الدواء لابنه- تواصل مع جمهوره موضحا أنه يعني بصدق، اهتمامات الطبقة المتوسطة ويمكنه أن يتعامل مع مثل هذه التحديات. وكما قام بتخصيص رسالته، وتوضيح مدى رغبته العميقة في مساعدة الطبقة المتوسطة والعائلات العاملة، فقد تمكن أوباما من إقناع الناس والتأثير عليهم من خلال حديثه إليهم بطريقة مباشرة موضحا أن اهتماماتهم كانت نفس اهتماماته أيضا .

**تبليغ الرسالة من خلال تخصيصهااستخدام الكلمات التي لها وقع مؤثر:**

استخدم باراك أوباما خلال إلقائه هذا الخطاب عددا موفورا من الأساليب بغرض تبليغ رسالته. من بين هذه الأساليب استخدامه للغة مستخدمة وغير ميتة، وللكلمات المجازية ذات الصور البلاغية. وكانت عملية تخصيص الأفكار من بين الأدوات التي قام بتوظيفها لهذا الغرض.

**الإقناع:**

قام أوباما أيضا بتوظيف بعض أساليب الخطابة الناجحة والفعالة أثناء محاولته إقناع الجمهور بأفكاره الرئيسية، وكان التكرار أحد الأدوات الرئيسية المهمة التي استخدمها: فتكراره لكلمة "الأمل"وسط جملة جيدة التراكيب أدى إلى تأكيد المعنى الذي يريده. وبالمثل، فإن تكراره لجملة "يؤمن جون كيرى" خمس مرات في ست جمل أدى إلى تعزيز صورة "جون كيرى" التي أراد أوباما أن يؤكد عليها ، لقد أدى استخدام أوباما الفعال للتكرار إلى إلقاء الضوء على المواضيع والأفكار الرئيسية وجعلها أكثر ثباتا فى الذاكرة.

نقل وجهة نظر للآخرين :

أخيرا ، أود أن أقول إن قليلا من الناس يستطيعون نسيان النهاية المميزة التي استخدمها أوباما لإنهاء خطابه المؤثر الذي ألقاه عام ٢٠٠٤ . لقد قام أوباما بتغيير إيقاع ووزن الكلمات تغييرا متقنا ، مؤكدا على بعضها في بعض الأحيان، ومضخما صوته تدريجيا وبطريقة متقنة. لقد عرف أوباما كيف يجعل الجمهور يهلل ويصفق طوال الوقت حتى لا ينقطع ويتوقف عن تواصله معه. وعندما وصل إلى الجزء المهم أنهى أوباما خطابه نهاية تملؤها العاطفة، ووضع تحديا أمام جمهوره، داعيا للبدء في العمل-نجد ذلك في قوله: فإن كنتم تشعرون بنفس الطاقة التى أشعر بها ، وبنفس الإصرار الذي يغمرني، وبنفس العاطفة التى تتملكنى، وبنفس الأمل الذى يملؤنى، وإذا قمنا بما يجب علينا القيام به.....".

قامت هذه النهاية القوية بتحفيز الجمهور، تاركة انطباعا دائم التأثير.

وقد ساعدت مثل هذه الأساليب التواصلية الفعالة أوباما على إلقاء خطاب متقن كان له عظيم الأثر في تعجيل تقدم حياته المهنية السياسية، كما حولته إلى شخصية سياسية

قومية مؤثرة. والآن. دعونا نتعمق في دراسة مثل هذه الأساليب التي جعلت من باراك أوباما واحدا من أكثر الخطباء تميزا في عصرنا الحالي.ص٣٣

**كسب الثقة**

إذا كنت تطمح أن تكون قائدا ذا تأثير قوي، يجب أن يثق الناس أولا في رجاحة عقلك وأخلاقك وفى قدراتك القيادية، ويجب أن يكونوا على يقين من أنك أهل لهذه المكانة: فبغياب الثقة لن تكون هناك فائدة من أي شيء آخر إن أول مهمة تقع على عاتق أي شخص يطمح للقيادة هي أن يحظى بثقة من يسعى إلى قيادتهم .

**خلق انطباعات اولى مؤثرة :لغة الجسد والمظهر**

عادة ما يكون الانطباع الأول لحظة حاسمة في توضيح العديد من الأشياء، فبمجرد أن يتحرك شخص ما تجاه شخص آخر للتحدث معه تتكون لديه فكرة معينة. فحتى قبل أن تتفوه بأية كلمة يكون هناك حوار وتشعر بأنك قد تحدثت كثيرا وذلك من خلال المظهر ولغة الجسد.

كان هذا التمرين تمرينا مفيدا فالأفراد الذين يرغبون في أن يصبحوا قادة، يجب عليهم أن يرتدوا ما يناسب هذا المقام ولابد أن يتصرفوا وفقا له، وأن تكون لديهم العوامل المساعدة اللازمة لهذا الأمر لأن مثل هذه الأفعال – حتى بدون التلفظ بكلمة واحدة– تبدأ بنفسها حوار من خلال الانطباعات الأولى وتضع الأساس المهم للسيطرة والقوة، ولكسب الثقة، وفى تطبيق القيادة الناجحة.

يتقن باراك أوباما خلق انطباعات أولى مؤثرة إتقانا جيدا فمشيته الثابتة، وتواصله المباشر مع جمهوره منذ الوهلة الأولى. وبسط ذراعه إليهم في ثقة ملوحا جميع هذه الأشياء تعمل على تضييق المسافة الفعلية بينه وبين الجمهور.

كان التواصل المباشر أيضا من الأشياء القيمة لدى أوباما فهو يشبه بيل كلينتون في هذا الأمر، حيث يلاحظ أنه لا يتردد أبدا في خلق نوع من التواصل المباشر بعين ثابتة، وتواصله مع أفراد جمهوره دائما ما يزيد من تفاعله معهم ومن نشاطه لا يكون عامل استنزاف له ولطاقته. عندما يتحدث أوباما، فانه عادة ما ينظر إلى جانب واحد في الغرفة، ويومئ بعض الأحيان إلى هذا الاتجاه إشارة إلى امتنانه، ثم يفعل الشئ نفسه مع الجانب

الآخر. فعادة ما يورع أوباما نظراته خلال مناقشاته، ويفعل ذلك بهدوء بدون أي تكلف؛ وهو يفعل ذلك لكي يشرك مستمعيه في أحاديثه ويجيد التواصل مع كل فرد من أفراد جمهوره. يفهم الجمهور هذا على أنه احترام، وأسلوب للترحيب، وعادة ما يفسرون مثل هذه الأفعال على أنها أفعال جديرة بالثقة، وأنها منبعثة من شخص يريد أن يتواصل معهم بطريقة مباشرة، ودائما ما تدوم مثل هذه الانطباعات الجيدة.

تعد الثقة التي تبدو على أوباما عندما يقوم بتحية بعض الأفراد الذين يقدمونه تحية ودودة أحد العوامل المبدئية التي تنقل طمأنينته إلى جمهوره، وهو دائما ما يكون مطمئن النفس. ودائما ما يقف أمام جمهوره ثابت الأقدام، مستقيم الكتفين فالمقدرة على تبليغ الرسالة تعد جزءا من الثقة بالنفس والسيطرة. وعندما يقف على منصة الإلقاء، عادة ما يحوطها أوباما بيديه إشارة إلي سيطرته وقيادته. فالمنصة ليست بشيء يتكئ أوباما عليه، ولا يسمح لها أوباما بأن تكون عائقا بينه وبين جمهوره.

هب أن أوباما صعد إلى منصة الإلقاء عند إلقائه خطاب المؤتمر الذي عقد عام في ٢٠٠٤ خجلا ، مرتبكا في مشيته، ولوح بيده في خجل وضعف، ولم يظهر كعادته واثقا من نفسه. كم كان سيختلف الانطباع الذي ينقل إلي ذهن الجمهور من جراء ذلك . وعلى عكس ذلك ، فإن القادة ذوو المشية الثابتة ممن يبسطون أذرعهم ويلوحون بثقة وثبات تتكون عنهم صورة قيادية في الأذهان، وتتسع دائرة تأثيرهم وحضورهم. من الأفضل أن تكون بدايتك قوية مؤثرة، والابتعاد عن المواقف التي تضطر فيها إلى بذل جهد كبير في محاولة لإصلاح الانطباع الأول السيئ. دائما ما يهتم ذوو المهارات الفذة في التواصل بالمظهر ولغة الجسد ويستخدمونها بطريقة تثمر عن تأثير إيجابي عال.

**خلق انطباعات ثابتة ، الصوت واستخدام طبقاته:**

هناك وسيلة أخرى لكسب الثقة من الممكن أن تكتسب عن طريق الاستخدام الناجح للصوت وطبقاته. ماذا بعد أن يخرج القائد صوتا قويا يدل على الثقة بالنفس، مظهرا شخصيته القيادية يأتي هنا دور كل من نبرة الصوت وطبقاته: حيث إنهما أداتان لهما أهمية كبيرة في زيادة فاعلية ونجاح عملية التواصل.

الصوت :

تعد جودة الصوت أحد العوامل التي تترك انطباعا فوريا عند المستمع وهذا يتمثل في طبيعة نبرة الصوت والتحكم في طبقاته. والصوت الجهير الذي يتمتع به باراك أوباما يعد أحد العوامل الطبيعية المساعدة له، فالأذن تسر بصوته الذي تطغى عليه النبرة القيادية. ويمكن تطوير جودة الصوت الطبيعية لمعظم المتحدثين، ويمكن أيضا تعزيزها وتقويتها من خلال التمرينات والتدريبات الصوتية.

الهوامش

١- نبيل راغب : **لغة التعبير بالجسد في الفن والتجارة والسياسة** ( القاهرة : دار غريب للطباعة والنشر ، ١٩٩٨ ) .

٢- «ديلي تلغراف» أوباما «أستاذ» في لغة الصمت وبراون ابتسامته مستفزة ترجمة حسن عبده حسن ..

- Shel Leanne : **Say It Like Opama** " The Power of Speaking With Purpose and Vision ( USA.2009) .

# المصادر والمراجع

## أولا : باللغة العربية


١- أشرف صالح، تصميم المطبوعات الإعلامية، ج١، ( القاهرة: العربي للنشر والتوزيع، ١٩٨٦) .

٢-آلان، باربارا بييز : المرجع الأكيد في لغة الجسد ( المملكة العربية السعودية، مكتبة جرير، ط٤، ٢٠٠٩ ) .

٣-إم جي لوهيد ومات باترسون وإيدي شميدت : دليل حركات الأصابع

٤-أندرو براندبيري :كيف تحسن مهارات الاتصال مع الآخرين " إتقان مهارات العروض التقديمية " ( القاهرة : دار الفاروق للاستشارات الثقافية ،٢٠٠٣ ) .

٥-بيتركليتون : لغة الجسد في العمل " مدلول حركات الجسد وكيفية التعامل معها " ( القاهرة : دار الفاروق للاستشارات الثقافية ،٢٠٠٥ ) .

٦-جيلان حمزة : المراسم والبروتوكول وعلاقتها بالإعلام ( القاهرة : دار الفكر العربي ، ٢٠٠٩ ) .

٧-جلين ويلسون : سيكولوجية فنون الأداء ، ترجمة شاكر عبد الحميد ، سلسلة عالم المعرفة عدد رقم ٢٥٨ ( الكويت ، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب ، ٢٠٠٠ )

٨-جوسلين إيليا : بروتوكول زوجة أوباما تحضن الملكة

٩-جيفري جيتومر : الدليل الكامل لفن البيع .. ( مكتبة جرير ، ٢٠٠٩ ) .

١٠- حسن عبدالله : لغة الجسد في الإعلام الاسرائيلي ، رسالة دكتوراة ، فلسطين

١١- حسن فوزي الصيفي : الإعلام الغربي وصورة الإسلام والمسلمين ( القاهرة : إيتراك للطباعة والنشر ، ٢٠١١ ) .

١٢- حسنين شفيق : تصميم المجلات ( القاهرة : دار فكر وفن للطباعة والنشر والتوزيع ، ٢٠١٠ ) .

١٣- حسنين شفيق : الأسس العلمية والفنية للتصوير الصحفي ( القاهرة : دار فكر وفن للطباعة والنشر والتوزيع ، ٢٠١١ ) .

١٤- خديجة عفيفي ، صالح الصالحي جريدة الأخبار، ١٥ اغسطس ٢٠١١.

١٥- ديبورا روتر أستاذة سياسات الصحة والإدارة في كلية العلوم الاجتماعية والسلوكية بمعهد جون هوبكينز بلومبرج للصحة على أحد المواقع الطبية على شبكة الإنترنت .

١٦- دراسة حديثة أجرتها شبكة سي إن إن فايننشال الاخبارية الامريكية ومجلة (مني) الاقتصادية بشأن تأثير لغة الجسد على العلاقات الاقتصادية الدولية .

١٧- ديلي الأقراف : أوباما ((أستاذ)) في لغة الصمت وبراون ابتسامته مستفزة ترجمة حسن عبده حسن .

١٨- روبرت جيلام سكوت، أسس التصميم، ترجمة دكتور عبد الباقي ابراهيم، محمد أحمد يوسف، (القاهرة: دار نهضة مصر، ١٩٨٠)

١٩- روجر إي أكستل المسموحات والمحرمات في لغة الجسد حول العالم .

٢٠- سعيد الغريب النجار : تكنولوجيا الصحافة ( القاهرة : الدار المصرية اللبنانية ، ٢٠٠٣ .

٢١- سوزان كيفين وليمز : موسوعة أسرار لغة الجسد ، تعريب دافينشي للترجمة ( القاهرة ، ابداع للنشر والتوزيع ، ٢٠٠٧ ) .

٢٢- شاكر عبد الحميد : الضحك والفكاهة ، سلسلة عالم المعرفة ، العدد ٢٥٨، ( الكويت : المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب ، ٢٠٠٠ ) .

٢٣- شبكة الكاريكاتير العالمي .

٢٤- عادل نور الدين : لغة الجسد ومهارات الاتصال للإعلاميين ، مجلة الفن الإذاعي ، العدد رقم ٢٠٢، ابريل ٢٠١١ .

٢٥- عاطف مصطفى " مراحل تطور الكاريكاتير في مصر ، الهلال يوليو ١٩٩١
٢٦- عمرو عبد السميع ، الكاريكاتير السياسي المصري في السبعينيات ، رسالة دكتوراة غير منشورة ( جامعة القاهرة ، كلية الإعلام : ١٩٨٣ ) .

٢٧- عبد الباسط سلمان : التصوير الصحفي في الصحافة والتليفزيون ( القاهرة ، الدار الثقافية للنشر ، ٢٠٠٦ )
٢٨- عبد الجبار محمود علي : التصوير الصحفي ، ( القاهرة ، الدار العربية للنشر والتوزيع ، ١٩٨٠ )

٢٩- فرانسيس دواير وديفيد مايك مور ، الثقافة البصرية والتعلم البصري ، ترجمة د.نبيل جاد عزمي ( سلطنة عُمان ، مسقط ، ٢٠٠٧ )

٣٠- فؤاد أحمد ساهم، مذكرات في الإخراج الصحفي، محاضرات ألقيت على كلية الإعلام، جامعة القاهرة، عام ١٩٨٢)

٣١- كارولين بوبيز ؛ لغة الجسد " تعرف على الآخر من خلال لغته الأكثر صدقاً " ، ترجمة مها فخري فتري ( سوريا ، شعاع للنشر والعلوم ، ٢٠١٠ ) .

٣٢- كريستينا ستيوارت : التعبير عن الذات ( القاهرة / دار الفاروق للاستثمارات الثقافية).
٣٣- كريم زكي حسام الدين : الإشارات الجسمية " دراسة لغوية لظاهرة استعمال أعضاء الجسم في التواصل " ( القاهرة ، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع ، ٢٠٠٦ ) .
٣٤- كيت باولي ، وكارين ليلاند التحدث أمام الناس في لحظة مكتبة جرير ، ٢٠١٠
٣٥- ليليان جلاس ; هو يقول ، هي تقول ( مكتبة جرير ، ٢٠١٠ )

٣٦- ماريان جيه ليجاتو . لماذا لا يتذكر الرجال ويستحيل أن تنسى النساء ( مكتبة جرير ، ٢٠٠٧ ) .

٣٧- محمد أسامة صقر ، أحمد هلال طلبه : التصوير الضوئي بين الأساسيات والتقنية الرقمية (القاهرة د.ن : ٢٠٠٧ ) .
٣٨- محمد كامل عبد الحافظ : التصوير الفوتوغرافي ( القاهرة : دار الكتب العلمية ، ٢٠٠٧
٣٩- محمود أدهم . مقدمة في الصحافة المصورة ( الدار البيضاء ، ١٩٨٧ ) .

٤٠- محمود علم الدين، الإخراج الصحفي، (القاهرة: العربي للنشر والتوزيع، ١٩٨٩) .

٤١- مجموعة صور كاريكاتيرية عربية .
٤٢- موقع بيت الكرتون .
٤٣- موقع لرسامي الكاريكاتير .
٤٤- الموقع الخاص بالفنان مصطفى حسين .

٤٥- موسوعة ويكيبيديا الحرة .
٤٦- نادين أوليفر: خبيرة الإتيكيت ولغة الجسد، سلوكيات عربية ..
٤٧- نبيل راغب : لغة التعبير بالجسد في الفن والتجارة والسياسة ( القاهرة : دار غريب للطباعة والنشر ، ١٩٩٨ )

٤٨- نويل سي نلسون : كيف تجد طريقك ( المملكة العربية السعودية ، مكتبة جرير ، ٢٠٠٢ ) .

٤٩- نيكولاس بوثمان : كيف تتواصل في العمل ( مكتبة جرير ، ٢٠٠٦ ) .

## ثانيا : باللغة الأجنبية

- Kris Cole : **Crystal clear communication** " skills for understanding and being understood ( Australia ,2005).

-Lillian Glass : **I know what you are thinking using the fuor cods** Jhon Wily 2003)
- Leil Lowndes : **Instantly Connect with Anyone** " ( Jhon wiley,2002).

2- Kris Cole : **Crystal clear communication** " skills for understanding and being understood ( Australia ,2005).

5-harry Mills : **Artfull Persuation** " How to command attention change minds and influence people , ( NewYork, AMACOM,2000 ) .

6-Nonverbal Library - **articles on body language** and nonverbal ..

7-journal of personality : **What Percent Of Communication Comes Through Body Language?** May 13th, 2010

- Joe Navarro : **What Every Body Is Saying: An Ex-FBI Agent's Guide to Speed-reading People** ( 2008)
- Allan Pease and Barbara Pease: **Body Language in the Workplace** ( 2011)
- Judi James **The Body Language Bible: The hidden meaning behind people's gestures and expressions** (2008)
- Desmond Morris : **People watching: The Desmond Morris Guide to Body Language** ( 2002)
- Mark Bowden: **Winning Body Language: Control the Conversation, Command Attention, and Convey the Right Message without Saying a Word** (2010).
- Anna Jaskolka: **Picture Book of Body Language The: the Only Language in Which People Can't Lie** ( 2011) .
- Gregory Hartley and Maryann Karinch: **I Can Read You Like a Book: How to Spot the Messages and Emotions People Are Really Sending With Their Body Language** (Kindle Edition - 2007) .
- Max Eggert : **Brilliant Body Language: Impress, Persuade and Succeed with the Power of Body Language** ( 2010).
- L. A. Mondragon : **Body Language - Discover and Learn How to Read Body Language!** (Kindle Edition - 2009) .
- Malcolm Croft : **The Secret Body Language of Girls** ( 2010) .
- JOE NAVARRO : **Body Language Essentials** (Kindle Edition - 2010).
- Carol Kinsey Goman : **The Nonverbal Advantage: Secrets and Science of Body Language at Work (Bk Business)** ( 2008).
- Anna Jaskolka : **How to Read and Use Body Language** ( 2004) .
- Peter Claytor : **Body Language at Work: Read Signs and Make the Right Moves** ( 2003).

-

-joe navarro : what every body is saying
The Psychology of Body Language by Joe Navarro (Kindle Edition - 8 Dec 2009) - Kindle eBook
-Visible Thought The New Psychology of Body Language by Geoffrey Beattie (Paperback - 13 Nov 2003)
http://www.facebook.com/photo.php?fbid=326536466445&set=a.326583736445.154853.326570206445&type=1&theater

-K.F. Bates,: Basic design. "principles and practice, ( York, 1975)

-Garcia, Mario and Fry, Don,: **Color in American Newspapers.** (Florida: the pointer Institute for Media studies, 1986) .

- The Poynter Institute and Standford University , " **Poynter Project on Eye Tracking Online News** " , 1998 , available at : http://poynterxtre.org/et/body.htm
- Jokob Nilsen , " **Eye Tracking Study of Web Readers** " , Posted in : May, 2000 , available at : http://www.useit.com/alertbox/20000514.html , 22/4/2009 .
- Sara Quinn , Pegie Stark Adam & Mario Garcia , " **Eye Track 07** " , The Poynter Institute , 2008 , ( available at http://eyetrack.poynter.org ) .
-steven Heller & Teresa Fernandes : **magazines inside & out** ( New York ,1996)
- Jan V. White : **Editing By Design for designers , Art directors ,and Editors , the classic guide to winning readers** ( New York, Allworth Press ,2003) .
- Joe Navarro : **What Every Body Is Saying: An Ex-FBI Agent's Guide to Speed-reading People** ( 2008)
- Allan Pease and Barbara Pease: **Body Language in the Workplace** ( 2011)
- Judi James **The Body Language Bible: The hidden meaning behind people's gestures and expressions** (2008)
- Desmond Morris : **People watching: The Desmond Morris Guide to Body Language** ( 2002)
- Mark Bowden: **Winning Body Language: Control the Conversation, Command Attention, and Convey the Right Message without Saying a Word** (2010).

- Anna Jaskolka : **Picture Book of Body Language The: the Only Language in Which People** Can't Lie ( 2011) .
- Gregory Hartley and Maryann Karinch: **I Can Read You Like a Book: How to Spot the Messages and Emotions People Are Really Sending With Their Body Language** (Kindle Edition - 2007) .
- Max Eggert : **Brilliant Body Language: Impress, Persuade and Succeed with the Power of Body Language** ( 2010).
- L. A. Mondragon : **Body Language - Discover and Learn How to Read Body Languagel** (Kindle Edition - 2009) .
- Malcolm Croft : The **Secret Body Language of Girls** ( 2010) .
- JOE NAVARRO : **Body Language Essentials** (Kindle Edition - 2010).
- Carol Kinsey Goman : **The Nonverbal Advantage: Secrets and Science of Body Language at Work (Bk Business)** ( 2008)
- Anna Jaskolka : **How to Read and Use Body Language** ( 2004) .
- Peter Clayton : **Body Language at Work: Read Signs and Make the Right Moves** ( 2003).
-Kris Cole : **Crystal clear communication** " skills for understanding and being understood ( Australia ,2005).
- Frank P.Hoy : **Photojournalism" The Visual Approach"PrintedHall,New Jersey,2000 )** .
-http://www.**digital-photography**-school.com/body-language-in-portraits#ixzz1bVqeAzCs
-Brenda Aloff: Canine Body Language: A Photographic Guide Interpreting the Native Language of the Domestic .
-Darren Rowse: Body Language in Portraits

- Kris Krüg : **Body Language Art Exhibit Features Photography ...**

- Eric Kim : **How Body Language Affects Story-Telling in Street Photography** on October 11, 2011

- Keith Baily & Karen Leland : public Speaking " in an instant " (USA, Career Press, 2009) .
- Vivian Buchan : **Make Presentation** with **Confidence** ( USA Barron E.S, 2004)
- Carolyn Boyes : **need to kow? Body Language** (New York,Harper Collins , 2005) .
- Arch Lustberg : **How to Sell Yourself** " winning Techniques for Selling Yourself.. Your Ideas .. Your Message ( USA.Career Press , 2002) .
- Jeffrey Gitomer : **The Sales Bible** ( wiley,2009),5
- Gerard I.Nierenberg & Henry H . Calero : **The New Art Of Negotiation** (New York,Garden city park , 2009) .
- Shel Leanne . Say It **Like** Obama " The Power of Speaking With Purpose and Vision ( USA.2009)
The Definitive Book of Body Language: How to Read Others' Attitudes by Their Gestures by Allan Pease and Barbara Pease (Paperback - 15 Dec 2005)
Body Language For Dummies by Elizabeth Kuhnke (Paperback - 12 Oct 2007)
Body Language In the Workplace by Allan Pease and Barbara Pease (Paperback - 28 Apr 2011)
The Body Language Bible: The hidden meaning behind people's gestures and expressions by Judi James (Paperback - 5 Jun 2008)
Body Language: How to Read Others' Thoughts by Their Gestures (Overcoming common problems) by Allan Pease and John Chandler (Paperback - 18 Sep 1997)
Canine Body Language: A Photographic Guide: Interpreting the Native Language of the Domestic Dog by Brenda Aloff (Paperback - 24 Jan 2009)
Body Language: 7 Easy Lessons to Master the Silent Language by James Borg (Paperback - 16 Oct 2008)
Collins Need to Know? - Body Language by Carolyn Boyes (Paperback - 1 Aug 2005)
Love Signals: A Practical Field Guide to the Body Language of Courtship by David Givens (Paperback - 20 Feb 2005)
People watching: The Desmond Morris Guide to Body Language by Desmond Morris (Paperback - 2 May 2002)
Winning Body Language: Control the Conversation, Command Attention, and Convey the Right Message without Saying a Word by Mark Bowden (Paperback - 1 Apr 2010)
Picture Book of Body Language The: the Only Language in Which People Can't Lie by Anna Jaskolka (Paperback - 31 May 2011)

I Can Read You Like a Book: How to Spot the Messages and Emotions People Are Really Sending With Their Body Language by Gregory Hartley and Maryann Karinch (Kindle Edition - 30 Mar 2007) - Kindle eBook
The Secrets of Sexual Body Language by Martin Lloyd-Elliott (Paperback - 15 Oct 2005)
Visible Thought: The New Psychology of Body Language by Geoffrey Beattie (Paperback - 13 Nov 2003)
Body Language: How to Read Others' Thoughts by Their Gestures by Allan Pease (Paperback - 1 Mar 1984)
Brilliant Body Language: Impress, Persuade and Succeed with the Power of Body Language by Max Eggert (Paperback - 21 Oct 2010)
The Secret Language of Your Body by Inna Segal, M.D. Bernie S. Siegel and M.D. Bernie S. Siegel (Kindle Edition - 31 Aug 2010) - Kindle eBook
The Psychology of Body Language by Joe Navarro (Kindle Edition - 8 Dec 2009) - Kindle eBook
The Definitive Book of Body Language: The Secret Meaning Behind People's Gestures by Allan Pease and Barbara Pease (Hardcover - 21 Oct 2004)
Body Language - Discover and Learn How to Read Body Language! by L. A. Mondragon (Kindle Edition - 6 Jan 2009) - Kindle eBook
Understand Body Language 2010 (Teach Yourself General) by Gordon Wainwright (Paperback - 25 Jun 2010)
Dating Body Language Basics (New Revised 2011 Edition) by Joe Navarro (Kindle Edition - 1 Mar 2011) - Kindle eBook
Body Language by Aki Morimoto and Tsubaki Enomoto (Kindle Edition - 9 Jul 2009) - Kindle eBook
Body Language by Julius Fast (Paperback - 23 Apr 2002)
Body Language: How to Read Others' Thoughts by Their Gestures (Overcoming common problems) by Allan Pease and Peter Cox (Paperback - 19 Nov 1992)
The Secret Body Language of Girls by Malcolm Croft (Hardcover - 1 Feb 2010)
7 Minute Reads: Body Language: Action speak louder than words by Pleasant Surprise and Nad (Kindle Edition - 17 Mar 2011) - Kindle eBook
The Definitive Book of Body Language by Barbara Pease and Allan Pease (Hardcover - 25 Jul 2006)
Persuasion Skills Black Book: Practical NLP Language Patterns for Getting The Response You Want by Rintu Basu (Paperback - 24 Feb 2009)
Body Language Essentials by JOE NAVARRO (Kindle Edition - 8 Jun 2010) - Kindle eBook
Body Language by Susan Quilliam (Paperback - 1 Dec 2008)
Body Language 101: The Ultimate Guide to Knowing When People Are Lying, How They Are Feeling, What They Are Thinking, and More by David Lambert (Kindle Edition - 17 Nov 2008) - Kindle eBook
The Truth About Lying: Everyday Techniques for Dealing with Deception by Stan Walters (Paperback - 29 Mar 2001)
Collins Gem - Body Language by David Lambert and The Diagram Group (Paperback - 5 Jul 2004)
Winning Body Language by Mark Bowden (Kindle Edition - 17 Mar 2010) - Kindle eBook
Racing Towards Excellence by Muzaffar A. Khan, Jan Sramek and Sir Howard Davies (Paperback - 11 Jun 2009)
The Body Language of Trees: A Handbook for Failure Analysis (Research for Amenity Trees) by Dept.of Environment (Paperback - Nov 1995)
Successful NLP: Quick and Easy Ways to Use Neuro-Linguistic Programming to Get Ahead in Life by Jeremy Lazarus (Paperback - 1 Mar 2010)
Caro's Book of Tells, the Body Language and Psychology of Poker by Mike Caro (Paperback - Mar 2006)
The Body Language Book - How to Read Body Language - Learn the Secrets to Reading People by M. Smith, for SmartAsses Publishing and Smith Kindle Publishing (Kindle Edition - 3 Aug 2010) - Kindle eBook
Look! Body Language in Art by Gillian Wolfe CBE (Paperback - 6 Jan 2005)
Body Language: Why What You Don't Say Matters at Work by Robert Phipps (Paperback - 16 Dec 2011)
Teach Yourself Body Language (TY Social Science) by Gordon Wainwright (Paperback - 1 Jan 2003)

Body Language Handbook: How to Read Everyone's Hidden Thoughts and Intentions by Gregory Hartley and Maryann Karinch (Paperback - 20 Jan 2010)
The Silent Language of Leaders: How Body Language Can Help or Hurt How You Lead by Carol Kinsey Goman Ph.D. (Hardcover - 10 May 2011)
Sex Signals - Body Language Secrets - How to Seduce a Woman Without Words by Stephen Lee Edwards and Steven Lee Edwards (Paperback - 1 Jan 2009)
Body Language: Advanced 3D Character Rigging by Eric Allen, Kelly L. Murdock, Jared Fong and Adam G. Sidwell (Paperback - 9 May 2008)
The Flirting Bible: Your Ultimate Photo Guide to Reading Body Language, Getting Noticed, and Meeting More People Than Yo by Fran Greene (Kindle Edition - 1 Aug 2010) - Kindle eBook
The Nonverbal Advantage: Secrets and Science of Body Language at Work (Bk Business) by Carol Kinsey Goman (Paperback - 1 Jun 2008)
How to Read and Use Body Language by Anna Jaskolka (Paperback - 1 Feb 2004)
Read the Signals, the Body Language Handbook (Really Useful Handbooks) by Anita Naik and Melissa Sayer (Paperback - 15 Jan 2009)
Body Language at Work: Read Signs and Make the Right Moves by Peter Clayton (Paperback - 15 Aug 2003)
The Language of the Body by Alexander Lowen (Paperback - 1 Jan 2006)
Digital Body Language by Steven Woods (Hardcover - 1 Jan 2009)
Body Language in Business: Decoding the Signals by Professor Adrian Furnham and Evgeniya Petrova (Hardcover - 14 May 2010)
The Classroom X-factor: The Role of Body Language and Non-verbal Communication in Teaching by John White and John Gardner (Paperback - 8 Aug 2011)
The Body Language of Health by Hamish MacGregor (Hardcover - 1 Dec 2007)
Collins Gem - Body Language by The Diagram Group (Paperback - 1 Mar 1999)
A Woman's Guide to Understanding Male Body Language: How to Detect, Decipher, and Understand the Unspoken Language of Men (Paperback - Dec 2011)
Dead Body Language by Penny Warner (Kindle Edition - 27 Jan 2012) - Kindle eBook
Body Language: The Silent Language of Success by James Borg (Paperback - 3 Oct 2011)
Body Language For Dummies by Elizabeth Kuhnke (Paperback - 1 Nov 2011)
Body Language: Sisters in Shape, Black Women's Fitness, and Feminist Identity Politics by Kimberly J. Lau (Hardcover - 25 Sep 2011)
Body Language (The Only Book You'll Ever Need) by Shelly Hagen and David Givens (Paperback - Nov 2011)
The Power of Body Language: How to Succeed in Every Business and Social Encounter by Tonya Reiman (Audio CD - 6 Sep 2011)
A Man's Guide to Understanding Female Body Language: How to Detect, Decipher, and Understand the Unspoken Language of Women (Paperback - Dec 2011)
Body Language: Representation in Action by Mark Rowlands (Paperback - 14 Oct 2011)
Body Language by David Cohen (Paperback - 1 Nov 2007)
Master Body Language (Flash) by Gordon Wainwright and Richard Thompson (Paperback - 25 Feb 2011)
Alpha Male And Dominant Body Language by John Cocke (Kindle Edition - 4 Jul 2010) - Kindle eBook
Reading the Hidden Communications Around You: A Guide to Reading Body Language in the Workplace by Dr. Anne E. Beall (Paperback - 28 Jul 2009)
Body Language Magic (Kindle Edition) by Pink Panda Publishing (Kindle Edition - 12 Feb 2009) - Kindle eBook
Body Art and Performance: The Body as Language (Skira Paperbacks) by Lea Vergine (Paperback - 17 Apr 2000)
The Definitive Book of Body Language by Allan Pease and Barbara Pease (Paperback - 30 Aug 2008)
Secrets of Body Language by Tony Wrighton (Kindle Edition - 3 Jan 2006) - Kindle eBook
The Complete Idiot's Guide to Body Language (Complete Idiot's Guides (Lifestyle Paperback)) by Peter Andersen (Paperback - Aug 2004)
Body Language for Competent Teachers by Chris Caswell and Sean Neill (Paperback - 14 Jan 1993)
Body Language in the Workplace by Barbara Pease and Allan Pease (Kindle Edition - 28 Apr 2011) - Kindle eBook Employee Body Language Revealed: How to Predict Behavior in the

Workplace by Reading and Understanding Body Language by Harmony Stalter (Paperback - 30 Mar 2009)
Tricks Of The Mind by Derren Brown (Paperback - 8 Oct 2007)
Body Language by Kenna White (Paperback - 1 Oct 2010)
Dog Body Language Phrasebook: 100 Ways to Read Their Signals by Trevor Warner (Hardcover - 28 Apr 2007)
Male Body Language That Attracts Women by Tony Wood (Paperback - 20 Jan 2000)
Body Language by Suzanne Brockmann (Mass Market Paperback - 23 Jul 2008)
Body Language (Signs & Symbols) by Rupert Matthews (Paperback - 16 Jul 1992)
5 used from £0.01
The Definitive BookOf Body Language by Allan & Barbara Pease (Paperback - 2006)
The Definitive BookOf Body Language by Allan & Barbara Pease (Paperback - 2006)
Cat Body Language Phrasebook: 100 Ways to Read Their Signals by Trevor Warner (Hardcover - 28 Apr 2007)
The Secrets of Sexual Body Language by Martin Lloyd-Elliott (Paperback - Mar 2001)
Teach Yourself Body Language (TY Social Science) by Gordon Wainwright (Paperback - 24 Apr 2009)
Body Language of Horses Body Language of Horses by Tom Ainslie (Hardcover - 1 Jan 2005)
Walking Your Talk: Changing Your Life Through the Magic of Body Language by Lavinia Plonka (Paperback - 1 Jun 2007)
Body Language in Business: Decoding the Signals by Professor Adrian Furnham and Evgeniya Petrova (Kindle Edition - 13 May 2010) - Kindle eBook
Body Language Magic - Secrets of Non Verbal Communication & What People Really Mean Rather Than What They Say! by Jonathan Royle (Kindle Edition - 21 Jan 2011) - Kindle eBook
Body Language Magic- Essential Guide on Using It During Business Negotiations, Job Interviews, Selling, Presentations, Flirting And More For Maximum Success! by Huey T. (Kindle Edition - 29 Dec 2009) - Kindle eBook
Virtual Body Language by Jeffrey Ventrella (Paperback - Jan 2011)
Body Art and Performance: The Body as Language by Lea Vergine (Hardcover - Apr 2005)
Body Language by James Hall (Paperback - 29 Apr 2011)
What Every Body Is Saying: An Ex-FBI Agent's Guide to Speed-reading People by Joe Navarro (Paperback - 1 Apr 2008)
Guide to Body Language (Brockhampton Reference) (Hardcover - 28 Mar 1996)
1 new from £1.19 16 used from £0.01
Reading the Hidden Communications Around You: A Guide to Reading Body Language in the Workplace by Dr. Anne E. Beall (Paperback - 28 Jul 2009)
How to Read a Person Like a Book: Using Body Language to Know What People Are Thinking by Gerard Nierenberg (Paperback - 1 Dec 2009)
Decoding the Secret Language of Your Body: The Many Ways Our Bodies Send Us Messages by Martin Rush (Paperback - 19 Dec 1994)
Body Language Secrets: Read the signals and find love, wealth and happiness by Susan Quilliam (Paperback - 15 Sep 1997)
How To Win Friends And Influence People by Dale Carnegie (Paperback - 5 Apr 2007)
Buy new: £8.99 £6.19
Conversational Realities Revisited: Life, Language, Body and World by John Shotter (Paperback - 14 Feb 2008)
Our Masters' Voices: Language and Body Language of Politics by Max Atkinson and M. Atkinson (Paperback - 24 Sep 1984)
The Future of Body Language by Carole Railton (Paperback - 1 Oct 2010)
3 Body Language Signals That She's Very Interested In You by BuildABetterLife (Kindle Edition - 29 Dec 2010) - Kindle eBook
When Body Language Goes Bad: A Dilbert Book by Scott Adams (Paperback - 2 Mar 2003)
Your Body at Work: A Guide to Sight-Reading the Body Language of Business, Bosses, and Boardrooms by David Givens (Paperback - 4 Oct 2010)
Body Language in Relationships (Overcoming common problems) by David Cohen (Paperback - 10 Dec 1992)
You Say More Than You Think: The 7-Day Plan for Using the New Body Language to Get What You Want by Janine Driver and Mariska Van Aalst (Paperback - 4 Jan 2011)

Body Language with Winning Power: Understanding Specific Male & Female Body Language Techniques to Help You Win in Every Area of Life by Michael Davids and John Crichton (Kindle Edition - 23 Jul 2011) - Kindle eBook
Understanding Body Language by Jane Lyle (Hardcover - 10 Jun 1993)
The Everything Body Language Book: Master the Art of Nonverbal Communication to Succeed in Work, Love, and Life (Everything (Self-Help)) by Shelly Hagen and David Givens (Paperback - Jan 2008)
The Body Language Rules: A Savvy Guide to Understanding Who's Flirting, Who's Faking, and Who's Really Interested by Judi James (Paperback - Oct 2009)
14 used from £5.64
Read People Deeper: Body Language, Face Reading, Auras by Rose Rosetree (Paperback - 1 May 2008)
Get People To Do What You Want: How to Use Body Language and Words to Attract People You Like and Avoid the Ones You Don't by Gregory Hartley and Maryann Karinch (Paperback - 21 Aug 2008)
Influence: The Psychology of Persuasion by Robert Cialdini (Paperback - 1 Feb 2007)
Buy new: £10.99 £6.23

Body Language by Julius Fast (Paperback - 2 Jun 1972)
Walking Your Talk: Changing Your Life Through the Magic of Body Language by Lavinia Plonka (Kindle Edition - 1 Mar 2007) - Kindle eBook
The Nonverbal Advantage: Secrets and Science of Body Language at Work (Bk Business) by Carol Kinsey Goman (Paperback - 1 Jun 2008)
Body Language by James W. Hall (Hardcover - Sep 1998
Body Language and Communication: A Guide for People with Autistic Spectrum Disorders by Simon Perks and Steve Lockett (Paperback - 6 Nov 2007)
Body Language Secrets: A Guide During Courtship & Dating
Posted By : fajo | Date : 29 Aug 2010 20:16:45
The Language of the Body by Alexander Lowen (Paperback - 1 Mar 1971)
Body Language (IMC) by Geoff Ribbens and Geoff Whitear (Paperback - 28 Sep 2007)
sayIt Like Obama: The Power of Speaking with Purpose and Vision
Postec By : Smirk | Date : 19 Mar 2009 14:27:00 | Comments : 2 |
|
Body Language: An Illustrated Introduction for Teachers [Paperback]
Patrick W. Miller (Author)
The Easy Guide to Body Language 101: Body Language Reading, Kissing and Attraction. Get an Idea of What People are Feeling, Thinking and Know When They are Lying! by Herman Hunter (Kindle Edition - 20 Aug 2011) - Kindle eBook
You Say More Than You Think: The 7-Day Plan for Using the New Body Language to Get What You Want by Janine Driver and Mariska Van Aalst (Paperback - 4 Jan 2011)
Body Language Expert: Learn Secrets of Body Language about How to Read Body Language Efficiently. Ultimate Body Language Tips for You by Edward V. Lewis and BlueSheepBooks (Kindle Edition - 31 Jul 2011) - Kindle eBook
Buy: £5.38
Employee Body Language Revealed: How to Predict Behavior in the Workplace by Reading and Understanding Body Language by Harmony Stalter (Paperback - 30 Mar 2009)
Guide to Body Language by Dilys Hartland and Caroline Tosh (Hardcover - Apr 2003)
Buy new: £3.95
Body Language: A Guide To Reading and Interpretation of Body Language by Stephen Lucero (Kindle Edition - 25 Feb 2011) - Kindle eBook
Body Language Basics,5 days to training course by chin chun wu (Kindle Edition - 29 May 2011) - Kindle eBook
Body Talk: The Body Language Handbook (Really Useful Handbooks) by Anita Naik (Paperback - 2 Apr 2009)
Various Tips On Reading Body Language by Brenda Van Niekerk (Kindle Edition - 18 Jun 2011) - Kindle eBook
Body Language Now: Communicate Better, Tips For Public Speaking, Sales Situations, Interviews And Contacts With The Opposite Sex by Maria MacNursa (Kindle Edition - 15 Feb 2011) - Kindle eBook

# المحتويات

## الفصل الخامس : لغة الجسد .. في الصحافة



## الفصل السادس : لغة الجسد .. في الإذاعة والتليفزيون



## الفصل الخامس : لغة الجسد .. في مجال العلاقات العامة

# صدر للمؤلف

١- حقوق الإنسان في المواثيق الدولية وتطبيقات على الدول النامية - المجلس الأعلى للثقافة ٩٢

٢- التغيرات السياسية والاقتصادية على الشباب المصري ١٩٩٢

٣- النظام العالمي الجديد رؤى جديدة ١٩٩٢

٤- أثر وسائل الإعلام على التنشئة الاجتماعية للطفل المصري ( ١٩٩٣ )

٥- دراسة تحليلية للأعمال المقدمة لجائزة سوزان مبارك - المجلس المصري لكتب الأطفال ١٩٩٩.

٦- كتاب تطبيقات عملية على أنظمة النشر المكتبي ١٩٩٩.

٧- كتاب النشر الإلكتروني عبر الانترنت ٢٠٠٠ .

٨- كتاب مقدمة في الحاسب الآلي ٢٠٠٢ .

٩- كتاب الحاسب الآلي بين النظرية والتطبيق ٢٠٠٣

١٠- إخراج كتب الأطفال - دار الكتب العلمية ( ٢٠٠٣ ).

١١- الأسس العلمية لتصميم المجلات - دار الكتب العلمية ( ٢٠٠٤ ).

١٢- حاسبات الوسائط المتعددة والإنترنت ( ط١ ) - دار الكتب العلمية ( ٢٠٠٥ )

١٣- الإعلام الإلكتروني - دار الكتب العلمية ( ٢٠٠٥ ) . ( طبعة أولى ).

١٤- صحافة وكالات الأنباء - دار الكتب العلمية ( ٢٠٠٥ ).

١٥- الوسائط المتعددة وتطبيقاتها في المجال الإعلامي . رحمة برس للطباعة والنشر ٢٠٠٦.

١٦- الإعلام الإلكتروني - رحمة برس للطباعة والنشر ٢٠٠٦ . ( الطبعة الثانية ).

١٧- مدخل إلى صحافة وكالات الأنباء - رحمة برس للطباعة والنشر ( ٢٠٠٦ ).

١٨- الصحافة المتخصصة المطبوعة والإلكترونية ج١ . رحمة برس للطباعة والنشر ( ٢٠٠٦ )

١٩- الجوانب الفنية في إخراج الجريدة رحمة برس للطباعة والنشر ( ٢٠٠٦ ).

٢٠- الإعلام الالكتروني بين التفاعلية والرقمية رحمة برس للطباعة والنشر ( ٢٠٠٧ ).

٢١- الإخراج الصحفي الإلكتروني . دليل المخرج الصحفي لإخراج الصفحات . باستخدام برامج الفوتوشوب . والكوارك اكس برس . رحمة برس للطباعة والنشر ، ٢٠٠٧ .

٢٢- رحلة الخبر في وكالات الأنباء الصحفية والمرئية ، رحمة برس للطباعة والنشر ، ٢٠٠٧ . ٢ طبعات

٢٣- الإعلام التفاعلي ، دار فكر وفن للطباعة والنشر والتوزيع . ٢٠٠٨ . ٣ طبعات

٢٤- جرافيك الوسائط المتعددة ، دار فكر وفن للطباعة والنشر والتوزيع ، ٢٠٠٨ .

٢٥- تكنولوجيا الاتصال والمعلومات وسائل إعلام اصنعها بنفسك دار فكر وفن ، ٢٠٠٨ .

٢٦- سيكولوجية الإعلام دراسات متطورة في علم النفس الإعلامي دار فكر وفن ٢٠٠٨ . ٢ طبعة

٢٧- الصحافة المتخصصة المطبوعة والالكترونية طبعة مزيدة ومنقحة دار فكر وفن ٢٠٠٩ ٢ طبعة

٢٨- الإخراج الصحفي الإلكتروني والتجهيزات الفنية دار فكر وفن ٢٠٠٩ . ٢طبعات

٢٩- التصميم الجرافيكي في وسائل الإعلام الحديثة والإنترنت " الكتاب الأول " دار فكر وفن ٢٠٠٩

٣٠- التصميم الجرافيكي في التليفزيون " الكتاب الثاني " دار فكر وفن ٢٠٠٩ .

٣١- التصميم الجرافيكي في السينما " الكتاب الثالث " دار فكر وفن ٢٠٠٩ .

٣٢- التصميم الجرافيكي في الويب " الكتاب الرابع " دار فكر وفن ٢٠٠٩ .

٣٣- التصميم الجرافيكي في الوسائط المتعددة " الكتاب الخامس " دار فكر وفن ٢٠٠٩ .

٣٤- الصحافة الإلكترونية " التحرير والإخراج " دار فكر وفن ٢٠٠٩.

٣٥- صحافة وكالات الأنباء المقروءة والمرئية طبعة مزيدة ومنقحة دار فكر وفن ٢٠٠٩

٣٦- التصوير الصحفي " دليل المصور الصحفي لتصوير ومعالجة الصور رقميا " دار فكر وفن ٢٠٠٩ .

٣٧- فنون إخراج الجريدة ، ط٢ ، مزيدة ومنقحة ، دار فكر وفن ٢٠٠٩ .

٣٨- الأسس العلمية لتصميم المجلات – دار فكر وفن ٢٠٠٩ . ٢طبعة

٣٩- سيكولوجية الإعلام " دراسات متطورة في علم النفس الإعلامي ، ط٢" دار فكر وفن ٢٠١٠.

٤٠- مهارات وأخلاقيات الحوار الإعلامي ، دار فكر وفن ٢٠١٠.

٤١- التغطية الإخبارية في الصحافة والإذاعة والتليفزيون والإنترنت ، دار فكر وفن ٢٠١٠.

٤٢- صناعة الصحفي ، دار فكر وفن ٢٠١٠.

٤٣- حقوق الإنسان في المجال الإعلامي والإنترنت ، دار فكر وفن ٢٠١٠.

٤٤- الأسس العلمية لتصميم المجلات — ط٢ . دار فكر وفن ٢٠١٠ .

٤٥- الإخراج الصحفي الإلكتروني والتجهيزات الفنية ، ط٢ ، دار فكر وفن ٢٠١٠ .

٤٦- الإعلام الجديد " الإعلام البديل " تكنولوجيات جديدة في عصر ما بعد التفاعلية ، دار فكر وفن ٢٠١٠ .

٤٧- حقوق الإنسان في المجال الإعلامي والإنترنت ، ط ٢ دار فكر وفن ٢٠١١.

٤٨- الأساليب العلمية والفنية للتصوير الصحفي ، دار فكر وفن ٢٠١١ .

٤٩- وكالات الأنباء والإنترنت ، دار فكر وفن ٢٠١١ .

٥٠- التدريب الإعلامي في مجال الصحافة المطبوعة والإلكترونية دار فكر وفن ٢٠١١ .

٥١- التدريب الإعلامي عبر الإنترنت ، دار فكر وفن ٢٠١١.

٥٢- التضليل الإعلامي ، الوجه القبيح للإعلام ، دار فكر وفن ٢٠١١.


هذا الكتاب
لغة الجسد في الإعلام
ولغة الجسد في الاعلام المرئي ، لا تقل أهمية عن اللغة الصوتية ، بل انها تتفوق عليها أحياناً ، لا سيما وان تعابير الوجه وحركة اليدين والرأس والجزء الأعلى من الجسم بشكل عام ، تمثل مفتاحاً حقيقياً لقراءة ما يدور في داخل الإعلامي أو الضيف بخاصة المسؤولين ، الذين يحاولون ضبط ايقاع الحركة ، لإخفاء توترهم الداخلي والتمويه على المشاهد ، باظهار التماسك ورباطة الجاش ..
ومعلوم أن عملية تحريك اليدين والرأس أكثر مما ينبغي أمام عدسة الكاميرا ، تشي باضطراب داخلي ، أو بضعف الموقف الذي يدافع عنه الضيف أو يسعى لتسويقه ، من هنا تعطي وسائل الاعلام الأجنبية اهتماماً كبيراً بلغة الجسد ، فيما يقوم خبراء بتوجيه وارشاد المسؤولين حول كيفية الظهور أمام الكاميرا ، والاقتصاد في الحركة ، لكي لا يمس ذلك بالمصداقية .
تطلب مؤلفاتنا من دار فكر وفن للطباعة والنشر والتوزيع
Email : dr.prof2012@yahoo.com. 010 99 29 25 05 - 012 82 20 84 01
Bibliotheca Alexandrina
1182006
لغة الجسد في الإعلام
978979101